ROBERT GREENE

AUTORE DEL BESTSELLER *LE 48 LEGGI DEL POTERE*

UNA LEGGE AL GIORNO

366 MEDITAZIONI
SU
POTERE, SEDUZIONE, STRATEGIA,
NATURA UMANA

Sperling & Kupfer

ROBERT GREENE

AUTORE DEL BESTSELLER *LE 48 LEGGI DEL POTERE*

UNA LEGGE AL GIORNO

366 MEDITAZIONI
SU
POTERE, SEDUZIONE, STRATEGIA,
NATURA UMANA

Sperling & Kupfer

Il libro

Dal più grande esperto mondiale di potere e strategia arriva un nuovo libro per aiutarci a guidare il nostro destino. Robert Greene, autore bestseller n. 1 del *New York Times*, è stato il consigliere di milioni di persone per più di due decenni, regalando segreti e verità su ogni aspetto della natura umana, che si tratti di ottenere ciò che si desidera, di comprendere le motivazioni degli altri, di padroneggiare i propri impulsi o di riconoscere i punti di forza e di debolezza. Questo libro, il suo ennesimo bestseller, distilla quella lungimiranza geniale che l'ha reso un maestro del pensiero strategico. Per ogni giorno dell'anno fornisce una pagina di saggezza raffinata e tagliente, accompagnata da una legge, una prescrizione che i lettori non possono permettersi di ignorare nella battaglia della vita. Una lezione facile da assimilare, che richiede solo pochi minuti per essere letta ma che si incide nella mente per sempre. Ogni mese è incentrato su un tema fondamentale: potere, seduzione, persuasione, strategia, natura umana, persone tossiche, autocontrollo, padronanza, psicologia, leadership, avversità, creatività. Con voci tratte dai suoi libri precedenti e da opere inedite, una guida imperdibile per affrontare la vita, forti di nuovi, potenti strumenti di pensiero e azione.

L’autore

ROBERT GREENE, laureato in studi classici, è uno scrittore bestseller n. 1 del *New York Times*, conosciuto in tutto il mondo per i suoi libri di strategia, potere e seduzione, diventati veri e propri casi editoriali. Vive a Los Angeles.

Robert Greene

UNA LEGGE AL GIORNO

Traduzione di Ilaria Katerinov

Sperling & Kupfer

Alla memoria di Brutus, il miglior gatto di tutti i tempi

INTRODUZIONE

Fin dagli albori della storia, la sopravvivenza della specie umana è sempre dipesa dal suo legame con la realtà. I nostri progenitori dovevano coltivare una particolare sensibilità nei riguardi dell'ambiente circostante: dovevano saper riconoscere i cambiamenti meteorologici, prevedere l'arrivo dei predatori, individuare la presenza di cibo. Dovevano essere vigili, all'erta, sempre pronti a interpretare i segnali inviati dal mondo naturale.

In un contesto del genere, dove le pressioni sono così immediate e le conseguenze di una banale distrazione possono diventare questione di vita o di morte, il cervello umano si è evoluto per aiutarci non solo a individuare i pericoli, ma anche ad assumere progressivamente il controllo di un ambiente pericoloso. Non appena i nostri antenati cominciavano a diventare introspettivi, a concentrarsi sui loro desideri e fantasie, a perdersi nelle illusioni e nei sogni, la realtà li puniva severamente.

Oggi, dopo centinaia di migliaia di anni, possediamo ancora quel cervello, progettato con le stesse finalità. Ma poiché esercitiamo sempre più controllo sul nostro ambiente, e poiché le pressioni fisiche si sono molto attenuate, i pericoli sono diventati più difficili da vedere: assumono la forma di persone (e non più di leopardi), e quelle persone hanno meccanismi psicologici complessi e ci coinvolgono in delicati giochi sociali e politici. E a causa di questi pericoli meno visibili, il nostro problema principale è che la nostra mente tende a diventare meno sensibile all'ambiente; ci volgiamo verso l'interiorità, ci lasciamo assorbire dai nostri sogni e fantasie. Diventiamo ingenui.

A peggiorare questa miscela già tossica, la nostra cultura ci riempie la testa di falsità di ogni tipo e pretende di spiegarci come dovrebbero essere il mondo e la natura umana, anziché dirci come sono in realtà. E noi ci crediamo, ci comportiamo di conseguenza e, proprio come succedeva ai nostri antenati, alla fine la realtà ci punisce per le illusioni che abbiamo

covato. Magari non perderemo la vita, ma mettiamo a rischio la carriera e le relazioni. Incolpiamo gli altri dei nostri guai quando il vero problema è dentro di noi, e deriva dalla nostra ingenuità e dalle fantasie che abbiamo assorbito e che ora guidano inconsciamente le nostre azioni.

Ecco alcune false idee che la cultura ci trasmette e che possono farci deviare dalla retta via: per esempio pensiamo che il successo professionale dipenda dalle scuole che abbiamo frequentato, dalle persone che conosciamo e dai legami che stringiamo. Pensiamo di dover evitare a tutti i costi di commettere errori o di entrare in conflitto con gli altri, e che dobbiamo sbrigarci a guadagnare soldi, ricevere attenzione, scalare la vetta. Immaginiamo che il lavoro debba essere divertente, che la noia sia un male e che si possano imboccare scorciatoie. Abbiamo l'idea che la creatività sia una dote innata, un dono della natura. Crediamo che tutti siano uguali e che le gerarchie siano un retaggio del passato.

Con le persone, partiamo dal presupposto che la maggioranza dei nostri amici e colleghi vogliano il meglio per noi. Pensiamo di doverci fidare se chi si è comportato male in passato ora ci dice di essere cambiato; che chi si esprime in tono convinto e indignato debba per forza dire la verità; e che chi esercita il potere, compreso il nostro capufficio, non sia mai insicuro. Immaginiamo che le persone estremamente gentili e disponibili non possano nascondere una natura oscura e infida, che chi nutre idee progressiste sia automaticamente virtuoso, e che le persone ci saranno grate se facciamo loro un favore.

Per quanto riguarda noi stessi, riteniamo importante essere sinceri e dire agli altri esattamente ciò che pensiamo. Ci sembra giusto mettere in mostra le nostre qualità migliori: l'intelligenza, la voglia di fare eccetera. Quando ci succede qualcosa di brutto siamo solo vittime, non ci riteniamo responsabili in alcun modo. Ovviamente vediamo che alcune persone sono narcisiste, aggressive, invidiose, tronfie e manipolatrici, ma riteniamo che si tratti di poche mele marce e che noi stessi non possediamo alcuna di quelle caratteristiche.

Quel che spesso accade è che a un'età piuttosto precoce, gravati da simili illusioni, entriamo nel mondo del lavoro e improvvisamente la realtà ci assesta uno schiaffo. Scopriamo che alcune persone hanno un ego fragile e sanno essere subdole, molto diverse da come appaiono. Ci lasciamo cogliere alla sprovvista dalla loro indifferenza o dai loro tradimenti

improvvisi. Essere noi stessi e dire quello che pensiamo può farci finire nei guai fino al collo. Scopriamo che il mondo del lavoro è pieno di intrighi per i quali nessuno ci ha preparato.

Alcune decisioni che prendiamo nel corso della carriera, al fine di procacciarci guadagni e attenzioni, conducono all'esaurimento emotivo, al disincanto, ai vicoli ciechi. Poiché non siamo sinceri con noi stessi, e sorvoliamo sui nostri difetti e punti deboli, restiamo intrappolati in modelli di comportamento su cui non abbiamo il controllo. Poi, con il passare degli anni, a mano a mano che si accumulano i fraintendimenti, i passi falsi e le scelte avventate, ci ritroviamo amareggiati, confusi, feriti.

Il libro che avete in mano si prefigge di rovesciare questi schemi tossici per riportarvi alla realtà. Esamina le varie illusioni di cui tutti siamo vittime e descrive i tratti fondamentali della natura umana e il reale funzionamento del nostro cervello. Il mio obiettivo è trasformarvi in realisti radicali: al termine del libro potrete continuare, per conto vostro, a osservare persone ed eventi attraverso questa lente chiarificatrice, diventando sempre più sensibili ai pericoli e alle opportunità presenti nel vostro ambiente sociale. Questo volume è il risultato di venticinque anni di ricerche approfondite sui temi del potere, della persuasione, della strategia, della supremazia e della natura umana, e riassume i principi di fondo presentati nei miei libri.

I primi tre mesi vi aiuteranno a sbarazzarvi di tutte le voci esterne che vi dicono quale percorso di carriera seguire, per connettervi invece alla vostra voce autentica, a ciò che vi rende unici, al vostro obiettivo ultimo e alla vostra vocazione. Una volta stabilita questa connessione, avrete in mano una guida per tutte le decisioni di carriera successive. Scoprirete che l'importante non è l'istruzione o il denaro, ma la tenacia e l'intensità del vostro desiderio di apprendere; che gli insuccessi, gli errori e i conflitti sono spesso l'istruzione migliore che si possa ricevere; e in che modo da tutto questo possono emergere la vera creatività e l'autentica padronanza.

Il secondo trimestre vi insegnerà a riconoscere la natura politica del mondo del lavoro e i pericoli che corre chi scambia l'apparenza per realtà. Imparerete a individuare le persone tossiche prima che vi trascinino nelle loro tempeste emotive e scoprirete come sfuggire alle grinfie dei grandi maestri della manipolazione.

I successivi tre mesi cercheranno di mostrarvi come funzionano realmente la persuasione e l'influenza: non dovete concentrarvi su voi stessi

e dire quel che vi passa per la testa, ma entrare nella mente degli altri e fare appello ai loro interessi personali. Scoprirete come diventare strateghi provetti, promuovere le cause che vi stanno a cuore e realizzare i vostri obiettivi.

Infine, gli ultimi tre mesi vi sveleranno le motivazioni profonde che orientano il comportamento umano, compreso il vostro. Riflettendo su voi stessi capirete di essere imperfetti come chiunque altro, e quindi non soltanto maturerete una maggiore empatia e tolleranza nei riguardi delle altre persone, ma scoprirete anche il segreto per modificare le vostre abitudini sbagliate. Questa parte del libro vi mostrerà che, affrontando le vostre paure più profonde e il pensiero della morte, potete aprirvi alla straordinaria ricchezza della vita, sfruttando ogni momento che vi resta per apprezzarla appieno.

Le voci che compongono il volume sono tratte da cinque dei miei libri e da quello che sto scrivendo ora, *The Law of the Sublime*; da interviste e conferenze nel corso degli anni e da post su blog e saggi che ho pubblicato online. Al termine di ogni pagina indico il titolo e il capitolo del libro da cui proviene, perché possiate approfondire la riflessione su ciascuna idea. Ogni mese ha un tema diverso e inizia con un breve saggio, che illustra il legame tra le idee contenute nei diversi libri e le mie esperienze personali, le difficoltà che ho incontrato e le lezioni che ne ho tratto per la mia vita.

Il libro può essere letto in maniera non lineare, saltando a piacimento da un mese all'altro a seconda dei temi su cui volete concentrarvi in questo periodo della vostra vita. Ma è preferibile leggerlo dall'inizio alla fine, cominciando dalla data in cui ne siete venuti in possesso. In questo modo potrete immergervi in ciascun argomento: così il libro penetrerà nella vostra mente e vi aiuterà a sviluppare l'abitudine essenziale di vedere le cose per come sono. A tal fine è consigliabile prendere appunti più spesso possibile, per instaurare un collegamento con le vostre esperienze passate e presenti. Ancora meglio se, di tanto in tanto, metterete in pratica qualcuna delle idee e rifletterete sulle esperienze che vi condurranno a vivere.

Infine, considerate questo libro come una sorta di *Bildungsroman*, un «romanzo di formazione» dicono i tedeschi: un genere letterario nato nel Settecento e che esiste ancora oggi. In queste storie il protagonista, spesso molto giovane, si affaccia alla vita con grande ingenuità. L'autore lo conduce in un lungo viaggio in una terra popolata da criminali, furfanti e

pazzi. Lentamente, il protagonista inizia a spogliarsi delle sue illusioni grazie al brusco contatto con il mondo reale: e così capisce che la realtà è infinitamente più interessante e più ricca di tutte le fantasie che gli erano state inculcate. Al termine della storia è illuminato, temprato dalle battaglie, più saggio della sua età.

Questo libro condurrà voi, i protagonisti, in un viaggio analogo tra persone pericolose e tossiche, aiutandovi ad abbandonare le illusioni e temprandovi per le battaglie che dovrete affrontare, affinché possiate trovare consolazione nel vedere le persone e il mondo nella loro luce più autentica.

> La saggezza non la si riceve, bisogna scoprirla da soli al termine di un itinerario che nessuno può compiere per noi […]. Le vite che ammirate, gli atteggiamenti che vi sembrano nobili non sono stati stabiliti dal padre o dal precettore, sono stati preceduti da esordi ben diversi, influenzati dal male o dalla banalità che regnavano tutt'intorno. Rappresentano una lotta e una vittoria.
>
> MARCEL PROUST

Gennaio

Il Progetto di vita: gettare i semi per la supremazia

Noi siamo tutti unici. Quest'unicità è distinta geneticamente nel nostro DNA. Siamo un fenomeno irripetibile nell'universo. Il nostro genoma non è mai esistito prima e mai si ripeterà. Quest'unicità trova la sua prima espressione durante l'infanzia, nella manifestazione delle nostre inclinazioni primarie: forze interiori che arrivano da una profondità non esprimibile a parole. Ci spingono verso alcune esperienze e ci allontanano da altre. Mentre ci portano di qua e di là, influenzano lo sviluppo della nostra mente in maniera decisiva. Mettiamola così: alla vostra nascita è stato piantato un seme. Quel seme è la vostra unicità. Vuole crescere, trasformarsi e compiere il suo potenziale. Segue la natura ed è risoluto. Il vostro Progetto di vita deve far fiorire quel seme ed esprimere la vostra unicità nel vostro lavoro. Avete un destino da compiere. Più forte lo sentirete – come forza, voce o in qualsiasi altra forma – e più grande sarà la possibilità di ultimare il Progetto di vita e raggiungere la supremazia. Il mese di gennaio è dedicato a scoprire e sviluppare il vostro Progetto di vita, il vostro obiettivo, il motivo per cui siete qui.

Fin da quand’ero piccolo – forse intorno agli otto anni – ho sempre saputo di voler diventare uno scrittore. Adoravo i libri e le parole. All’inizio pensavo che avrei scritto romanzi, ma dopo la laurea ho dovuto guadagnarmi da vivere e ho capito che la carriera di romanziere non rispondeva a quella necessità. E così, vivendo a New York, ho iniziato a fare il giornalista, se non altro per pagare le bollette. Poi un giorno, quando lavoravo già da vari anni come pubblicista e redattore, sono andato a pranzo con l’editor che aveva corretto un mio articolo per una rivista. Dopo il terzo Martini mi ha finalmente confessato il motivo per cui mi aveva invitato a pranzo. «Dovresti pensare seriamente alla possibilità di cambiare lavoro», mi ha detto. «Il giornalismo non fa per te. Il tuo lavoro manca di disciplina. Il tuo stile è troppo bizzarro. Le tue idee… non sono quelle del lettore medio. Iscriviti a giurisprudenza, Robert. Va’ a fare una business school. Risparmiati la sofferenza.»

All’inizio quelle parole sono state un pugno allo stomaco. Ma nei mesi successivi ho capito una cosa su me stesso. Avevo imboccato una carriera che non era adatta a me, e il mio lavoro rifletteva quell’incompatibilità. Dovevo uscire dal giornalismo. Così è iniziata una fase della mia vita improntata al vagabondaggio. Ho viaggiato in tutta Europa, facendo qualsiasi lavoro possibile. Ho fatto il muratore in Grecia, ho insegnato inglese a Barcellona, ho lavorato alla reception di un albergo a Parigi e come guida turistica a Dublino. Sono stato apprendista in un’azienda inglese che produceva documentari televisivi. Ho provato a scrivere romanzi e spettacoli teatrali. Mi sono ritrovato a Los Angeles, dov’ero nato e cresciuto. Ho lavorato per un’agenzia di detective e ho fatto altri lavoretti. Sono entrato nel mondo del cinema come assistente regista, ricercatore, soggettista e sceneggiatore. In quei lunghi anni di peregrinazione ho totalizzato una sessantina di mestieri diversi. Nel 1995 i miei genitori (Dio li benedica) hanno iniziato a preoccuparsi seriamente per me. Avevo trentasei anni e sembravo incapace di mettere radici, di fare una scelta.

Anch’io vivevo momenti di grande dubbio e persino di depressione, ma non mi sentivo realmente perso. Qualcosa dentro di me continuava a spronarmi e a guidarmi.

Cercavo ed esploravo, ero affamato di esperienze e non smettevo mai di scrivere. In quello stesso anno, mentre ero in Italia per l’ennesimo lavoro, ho conosciuto un uomo di nome Joost Elffers, un curatore di libri e produttore editoriale. Un giorno, mentre passeggiavamo per le calli di Venezia, Joost mi ha chiesto se avessi qualche idea per un libro.

All’improvviso, apparentemente dal nulla, quell’idea mi è venuta. Ho detto a Joost che leggevo molti libri di argomento storico, e le vicende di Giulio Cesare, le storie dei Borgia e del Re Sole presentavano esattamente le stesse dinamiche a cui avevo assistito personalmente, con i miei occhi, nei diversi mestieri che avevo fatto, solo un po’ meno sanguinose. Le persone vogliono il potere, ma non vogliono dare a vedere che lo vogliono. E quindi giocano. Tramano nell’ombra, manipolano gli altri e ordiscono intrighi, e intanto si mostrano con una maschera di santità. Ero intenzionato a smascherare quei giochi di potere.

Quel giorno a Venezia, mentre improvvisavo su due piedi la proposta commerciale che poi sarebbe diventata il mio primo libro, *Le 48 leggi del potere*, ho sentito scattare un interruttore dentro. Un entusiasmo prepotente si è impadronito di me. Mi è sembrato naturale, mi è apparso come il mio destino. Quando ho visto che il mio interlocutore era interessato, il mio entusiasmo è cresciuto ulteriormente. Joost ha detto che l’idea gli piaceva e che era disposto a pagarmi vitto e alloggio mentre scrivevo metà del libro, poi avrebbe provato a venderlo a un editore, tenendo per sé i ruoli di curatore, grafico e agente. Quando sono tornato a casa, a Los Angeles, e ho iniziato a lavorare alle *48 leggi*, sapevo che era la mia grande opportunità, l’unico modo per mettere fine a tutti quegli anni di peregrinazioni. Quindi mi ci sono buttato anima e corpo. Ho profuso tutte le mie energie in quel progetto perché, se quel libro non avesse avuto successo, avrei dovuto pensare che tutta la mia vita era stata un fallimento. E così ho riversato in quelle pagine tutte le lezioni che avevo imparato, tutto il mio Apprendistato come scrittore, tutta la disciplina che avevo maturato nel giornalismo, tutte le esperienze buone e cattive accumulate facendo sessanta lavori, tutti i capi insopportabili ai quali avevo dovuto obbedire. E i lettori hanno percepito

l’entusiasmo con cui avevo scritto il libro, che, con mia grande sorpresa e oltre ogni mia immaginazione, ha riscosso un successo straordinario.

Oggi, a distanza di venticinque anni, mi rendo conto che quella forza che mi guidava e mi spingeva, e che ho citato poco fa, era la percezione di un obiettivo, di un destino. Era come se una voce dentro di me bisbigliasse: «Non arrenderti. Continua a tentare. Provaci ancora». Quella voce, che avevo sentito per la prima volta da bambino, mi guidava a realizzare il mio Progetto di vita. Ci sono voluti molti anni, molti esperimenti, molti errori e ostacoli lungo la strada, ma quella voce mi ha sempre spronato ad andare avanti e mi ha riempito di uno strano ottimismo.

E ancora oggi, molti libri dopo, continuo a dedicarmi a questo progetto. Anch’io, come chiunque altro, ho bisogno di percepire quel traguardo da raggiungere, giorno dopo giorno. Ogni libro che scrivo deve darmi l’impressione di inserirsi in quel percorso, di essere una tappa inevitabile del mio cammino. Sono convinto che questo obiettivo – che ho sempre avuto ma che è diventato molto più chiaro venticinque anni fa – mi abbia guidato e sostenuto in tutti i momenti difficili della vita. E penso che possa essere così per tutti, se percepiamo questo obiettivo dentro di noi o se andiamo a cercarlo.

La vera lezione, qui, è che mi ci è voluto molto tempo per arrivare dove sono, e la strada è stata tortuosa: quindi può succedere anche a trent’anni, a quaranta e oltre. Ma la mia esistenza è cambiata per sempre nel momento in cui ho accolto il mio Progetto di vita.

1° GENNAIO
Scoprite la vostra vocazione

> Abbiamo tutti in mano la nostra felicità, proprio come l'artista ha in mano la materia grezza che trasformerà in una figura. Quest'arte è come tutte le altre cose: solo l'attitudine è innata in noi, l'arte, invece, deve essere appresa e assiduamente esercitata.
>
> JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Voi siete dotati di una forza interiore che cerca di guidarvi verso il vostro Progetto di vita: ciò che siete destinati a compiere nel tempo che vi è dato di vivere. Questa forza vi era chiara da bambini. Vi indirizzava verso attività e materie che rispondevano alla vostra inclinazione naturale, che davano vita a una curiosità intensa e assoluta. Con il passare degli anni, questa forza tende ad andare e venire, a mano a mano che si inizia a prestare ascolto a genitori e amici e a soccombere alle preoccupazioni quotidiane che tanto ci consumano. Può essere questa la fonte della vostra infelicità: la mancanza di un legame con ciò che siete veramente e con ciò che vi rende unici. Il primo passo verso la supremazia è sempre quello di guardarsi dentro per capire chi siete e riunirvi alla vostra forza innata. Riconoscendola con chiarezza, troverete il modo migliore per perseguire la giusta carriera e tutto si sistemerà. Non è mai troppo tardi per intraprendere questo cammino.

La legge di oggi: la supremazia è un processo; scoprire la vostra vocazione è il punto di partenza.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

2 GENNAIO
Ritornate alla vostra ossessione d’infanzia

All’età di quattro anni, Marie Curie (1867-1934), la futura scopritrice del radio, entrò nello studio del padre e rimase estasiata di fronte alla vetrinetta che conteneva ogni sorta di strumenti da laboratorio per esperimenti chimici e fisici. Tornò spesso in quella stanza per osservare gli strumenti e immaginare tutti gli esperimenti che avrebbe potuto condurre con quei tubi e misuratori. Anni dopo, quando per la prima volta mise piede in un laboratorio vero e condusse alcuni suoi esperimenti, ricreò un legame istantaneo con quell’ossessione infantile: sapeva di aver trovato la sua vocazione.

La legge di oggi: c’è un motivo se da bambini eravate ossessionati. Riscopritelo.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

3 GENNAIO
La voce

> Per trovare il senso della vita e comprendere il suo valore occorre recuperare il potere dell'esperienza e saper ascoltare la voce degli impulsi che parla dentro di noi.
>
> ABRAHAM MASLOW

Fin da ragazzo sono sempre stato affascinato dalle parole. Ricordo che un giorno, in quarta elementare, la maestra scrisse alla lavagna la parola *carpenter* («carpentiere») e ci chiese di formare più parole possibili a partire da quelle lettere. «Ant», «pet», «car» eccetera. Pensai: Accidenti! Basta mescolare le lettere per creare parole nuove? Ero folgorato. Quest'attrazione istintiva che proviamo nell'infanzia e così difficile da descrivere a parole, Abraham Maslow la chiamava «la voce degli impulsi». Aveva notato che i bambini sanno esattamente cosa gli piace e cosa no, fin da piccolissimi. È una qualità tipicamente umana ed è molto potente. Anche voi, da piccoli, sentivate la voce degli impulsi: odiavate una certa attività, ne amavate un'altra. Non vi piaceva la matematica, ma vi sentivate attratti dalle parole. Certi tipi di libri vi entusiasmavano, mentre altri vi facevano addormentare. È importante riconoscere queste inclinazioni precoci, perché sono indicatori chiari di un'attrazione non ancora contagiata dai desideri altrui. Non è qualcosa che vi sia stato inculcato dai vostri genitori, e con cui quindi avreste un legame più superficiale, qualcosa di più verbale e cosciente. Provenendo invece da una dimensione più profonda, queste inclinazioni possono appartenere soltanto a voi, perché sono il riflesso della vostra specifica composizione chimica.

La legge di oggi: fate qualcosa che vi piaceva fare da bambini. Provate a rientrare in contatto con la voce dell'istinto.

Tavola rotonda ai Live Talks di Los Angeles, 11 febbraio 2019

4 GENNAIO
È già dentro di voi

> Tutti, presto o tardi, abbiamo avuto la sensazione che qualcosa ci chiamasse a percorrere una certa strada. Alcuni di noi questo «qualcosa» lo ricordano come un momento preciso dell'infanzia, quando un bisogno pressante e improvviso, una fascinazione, un curioso insieme di circostanze, ci ha colpiti con la forza di un'annunciazione: ecco quello che devo fare, ecco quello che devo avere. Ecco chi sono.
>
> JAMES HILLMAN

Diventando più complessi, si perde il contatto con questi chiari segnali che provengono dall'intimo. Vengono seppelliti da tutto ciò che si apprende nel tempo. Il vostro futuro e la vostra forza dipendono dal ritrovare il legame con questa essenza e ritornare alle origini. Dovete cercare traccia di quei segni nei vostri primi anni di vita. Riconoscetene gli effetti nelle reazioni viscerali scatenate da qualcosa; nel desiderio instancabile di ripetere una certa azione; una materia che vi ha sempre incuriosito oltremisura; nella sensazione di potere provata in relazione a particolari azioni. È già lì dentro di voi. Non dovete creare niente dal nulla; dovete solo scavare e ritrovare ciò che è rimasto sepolto per tutto il tempo. Riscoprendo questo legame, a qualsiasi età, parte di quella prima attrazione tornerà in vita e vi indicherà il cammino che potrà diventare il vostro Progetto di vita.

La legge di oggi: trovate qualcuno che ricordi la vostra infanzia e chiedetegli quali erano i vostri interessi. Riscoprite quelle antiche passioni.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

5 GENNAIO
Immergetevi in ciò che vi attrae

L’antropologo e linguista contemporaneo Daniel Everett è cresciuto al confine tra la California e il Messico, in una città di cowboy. Già da piccolo, si sentiva attratto dalla cultura messicana. Era affascinato dal suono della lingua parlata dai lavoratori migranti, dal cibo, dalle maniere così diverse da quelle anglosassoni. Si immerse il più possibile nella loro lingua e cultura. Questa passione si sarebbe trasformata in un interesse vitale per l’Altro: la diversità delle culture nella terra e ciò che essa comporta per la nostra evoluzione.

La legge di oggi: da cosa vi siete sempre sentiti attratti? Approfonditelo oggi.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

6 GENNAIO
Il cambiamento è la legge

Per affrontare al meglio la vostra carriera e i suoi inevitabili cambiamenti, dovete pensare così: non siete legati a un unico impiego; la vostra lealtà non deve essere diretta alla carriera stessa o all'azienda. Dedicatevi al vostro Progetto di vita e alla sua piena espressione. Sta a voi trovarlo e guidarlo correttamente. Non spetta agli altri proteggervi o aiutarvi. Siete da soli. Il cambiamento è inevitabile, soprattutto in un momento rivoluzionario come quello che stiamo vivendo. Siccome siete per conto vostro, sta a voi prevedere i mutamenti in atto nella vostra professione. Dovete quindi adattare il Progetto di vita alle nuove condizioni. Non attaccatevi ai vecchi metodi per portare avanti le cose, o rimarrete sicuramente indietro e ne soffrirete le conseguenze. Siate flessibili e sempre pronti a adattarvi. Se il cambiamento vi è imposto dall'esterno, dovete resistere alla tentazione di reagire in modo eccessivo o piangervi addosso. Prima di diventare un grande allenatore di boxe, Freddie Roach era stato costretto a ritirarsi dallo sport. Ha ritrovato per istinto la strada verso il ring perché aveva capito che ciò che amava non era tanto la boxe in sé, ma gli sport competitivi e la tattica. Pensando così, è riuscito a adattare le proprie inclinazioni verso una nuova direzione, sempre all'interno della sua disciplina. Come Roach, non dovete abbandonare le conoscenze e l'esperienza acquisita, ma dovete trovare modi nuovi di sfruttarle. Dovete guardare al futuro, non al passato. Spesso questi ritocchi creativi ci portano in una strada migliore – ci scrollano di dosso la vanagloria e ci costringono a rivedere la meta a cui ambire.

La legge di oggi: adattate le vostre inclinazioni. Non abbiate obiettivi e sogni rigidi. Il cambiamento è la legge.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

7 GENNAIO
Soldi e successo

Per molte persone la ricerca della ricchezza e dello status sociale costituiscono una motivazione più che sufficiente. Agli occhi di costoro, scoprire la propria vocazione nella vita sarebbe un'enorme perdita di tempo e un'idea antiquata. Tuttavia, nel lungo periodo, questa filosofia spesso dà luogo a risultati assai poco pratici. Tutti conosciamo gli effetti dell'«iperintenzione»: se abbiamo un bisogno disperato di dormire, è meno probabile che ci addormentiamo. Se dobbiamo assolutamente pronunciare la conferenza perfetta in un convegno importante, diventiamo troppo ansiosi e le nostre prestazioni ne risentono. Se abbiamo un disperato bisogno di trovare un partner o di farci nuovi amici, tenderemo a respingerli. Se invece ci rilassiamo e ci concentriamo su altre cose, avremo maggiori probabilità di addormentarci, di tenere una conferenza efficace o di affascinare l'altra persona. Le esperienze più piacevoli della vita derivano spesso da azioni intraprese con altre finalità e aspettative. Quando cerchiamo di creare a tavolino i momenti felici, tendono a deluderci. Lo stesso vale per l'inseguimento spasmodico di soldi e successo. Molte persone ricche e famose non sono partite da un'ossessione per il denaro e lo status. Un esempio perfetto è Steve Jobs, che nella sua relativamente breve vita ha accumulato un ingente patrimonio. In realtà gli importava pochissimo dei beni materiali. Era concentrato sull'obiettivo di creare i prodotti migliori e più originali, e quando c'è riuscito la fortuna l'ha premiato.

La legge di oggi: concentratevi sul perseguimento dell'obiettivo e il successo arriverà da solo.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

8 GENNAIO
Trovate la vostra nicchia

Già da bambino, crescendo a Madras, India, alla fine degli anni Cinquanta, V.S. Ramachandran sapeva di essere diverso. Da solo, faceva spesso lunghe camminate sulla spiaggia e ben presto iniziò a interessarsi all'incredibile varietà di conchiglie marine portate sulla riva dalle onde. Prese a collezionarle e a studiare l'argomento in dettaglio. Si appassionò alle conchiglie più strane, come la Xenophora, un organismo capace di usare gusci abbandonati per mimetizzarsi. In qualche modo, Ramachandran si sentiva come la Xenophora: un'anomalia. In natura, queste anomalie hanno spesso uno scopo evolutivo: possono portare all'occupazione di nuove nicchie biologiche che offrano una maggiore possibilità di sopravvivenza. Con il passare degli anni, Ramachandran trasferì questo interesse adolescenziale verso nuove materie: le anormalità anatomiche nell'uomo, fenomeni chimici particolari e così via. Si iscrisse a medicina e divenne docente di Psicologia visiva all'Università della California a San Diego. Si appassionò alla sindrome dell'arto fantasma, che affliggeva persone a cui era stato amputato un braccio o una gamba, ma che continuavano a sentire un dolore intensissimo proprio nell'arto mancante. Condusse esperimenti su soggetti affetti da questa sindrome, che portarono a entusiasmanti scoperte sul cervello, oltre a metodi alternativi per alleviare il dolore dei pazienti. Ramachandran avrebbe dedicato il resto della vita a studiare i disordini neurologici anomali. Era come se avesse chiuso il cerchio con i giorni in cui collezionava le forme più rare di conchiglie marine.

La legge di oggi: imparate ad apprezzare la vostra stranezza. Scoprite cosa vi rende diversi. Fondete quelle cose tra loro e diventate un'anomalia.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

9 GENNAIO
Lasciatevi ispirare dai vostri eroi

Da ragazzo, quando viveva in North Carolina, John Coltrane si sentiva strano, diverso. Era molto più serio dei compagni di scuola; provava un'insofferenza emotiva e spirituale che non sapeva esprimere a parole. Iniziò a dedicarsi alla musica quasi per caso, scegliendo il sassofono ed entrando nella banda della scuola. Qualche anno dopo, vide dal vivo il grande sassofonista jazz Charlie «Bird» Parker e rimase profondamente toccato dalla sua musica. Ciò che usciva dallo strumento di Parker aveva un che di originale e personale, era una voce che fuorusciva dal profondo dell'animo. Coltrane trovò così il modo di esprimere la propria unicità e dare voce alla sua sofferenza spirituale. Iniziò a studiare con talmente tanta tenacia che nel giro di un decennio si trasformò nel più grande artista jazz dei suoi tempi. Dovete capire questo: per diventare Maestri di un certo settore, dovete amare la vostra materia e instaurare un legame profondo con lei. Il vostro interesse deve trascendere l'argomento stesso e rasentare il religioso. Per Coltrane non era la musica, ma il dar voce a emozioni intense.

La legge di oggi: ci sono persone il cui lavoro vi tocca profondamente? Analizzatelo e prendetelo a modello.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

10 GENNAIO
Restate fedeli alla vostra stranezza

L’atto più coraggioso rimane quello di pensare con la propria testa.

COCO CHANEL

Cosa si dice dei maestri? Che sono «unici e irripetibili». Non c’era mai stato uno Steve Jobs prima di Steve Jobs. Non c’era mai stato un Warren Buffett. E neppure un Albert Einstein. Sono incomparabili. Hanno saputo sfruttare al meglio ciò che li rendeva diversi. Sì, a volte è doloroso. È lo stesso con i miei libri, soprattutto *Le 48 leggi del potere*: potete odiarlo, potete considerarlo satanico, ma vi garantisco che non avete mai letto un libro come quello. Le sezioni in cui l’ho suddiviso, i paragrafi introduttivi, le citazioni distribuite lungo i margini, il testo sagomato a comporre delle forme: il libro riflette me e la mia stranezza. L’editore aveva paura di pubblicarlo, voleva un libro più convenzionale. E io ho risposto: «No. So che è il mio primo libro, ma voglio che sia così». Ho insistito per conservare ciò che di strano e bizzarro c’era in me.

La legge di oggi: restate sempre fedeli a ciò che vi rende strani, bizzarri, insoliti, diversi. È la fonte del vostro potere.

Intervista per il podcast *Curious with Josh Peck*, 4 dicembre 2018

11 GENNAIO
Cosa vi fa sentire più vivi?

A volte l’inclinazione si palesa attraverso un’attività speciale, che porta con sé un forte senso di potere. Da bambina, Martha Graham provava una grossa frustrazione dovuta all’incapacità di farsi capire davvero dagli altri; le parole le sembravano inadeguate. Poi un giorno assistette al suo primissimo balletto. La prima ballerina riusciva a esprimere determinate emozioni grazie al movimento; era viscerale, non verbale. Martha iniziò a prendere lezioni subito dopo e capì istantaneamente quale fosse la sua vocazione. Si sentiva viva ed espressiva solo quando ballava. Anni dopo avrebbe inventato una nuova forma di danza e avrebbe rivoluzionato quell’arte.

La legge di oggi: nella giornata di oggi fate qualcosa che vi faccia sentire all’apice del vostro essere.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

12 GENNAIO

L’ostacolo è la strada

Ci sono persone che non si accorgono delle proprie inclinazioni o del proprio percorso lavorativo futuro durante l’infanzia, ma al contrario sono consapevoli dei propri limiti. Non riescono a compiere quelle azioni che gli altri portano a termine con tanta facilità. L’idea di una vocazione è loro completamente estranea. In alcuni casi, interiorizzano i giudizi e le critiche altrui e finiscono per vedersi inadeguati. Se non prestano attenzione, ciò potrebbe rivelarsi una profezia destinata ad avverarsi. Nessuno ha vissuto questa situazione sulla propria pelle come Temple Grandin. Nel 1950, all’età di tre anni, le fu diagnosticato l’autismo. Un medico suggerì di ricoverarla in un istituto per tutta la vita. Con l’aiuto dei logopedisti riuscì a evitare quel destino e frequentare una scuola normale. Pian piano, maturò un interesse profondo per gli animali e per l’autismo stesso. Ne è derivata una carriera nel campo delle scienze. Con le sue straordinarie capacità di ragionamento, è riuscita a gettare luce sul fenomeno dell’autismo e spiegarlo come nessun altro aveva saputo fare. Era riuscita a superare ogni ostacolo, apparentemente insormontabile, che si era parato sul suo cammino, trovando un Progetto di vita che le si adattava alla perfezione. Affrontando i vostri limiti siete indotti a reagire con una certa dose di creatività. E come nel caso di Temple Grandin, potreste ottenere qualcosa che nessuno aveva mai fatto o pensato prima.

La legge di oggi: affrontate uno dei vostri limiti, uno degli ostacoli sul vostro cammino. Abbattetelo, oltrepassatelo o scoprite come aggirarlo. Non scappate via. È stato creato per voi.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

13 GENNAIO

Acquisite padronanza delle piccole cose

Se vi trovate a dover affrontare delle inadeguatezze e non dei punti di forza o inclinazioni, ecco la strategia che dovete assumere: ignorate i vostri punti deboli e resistete alla tentazione di voler essere come gli altri. Al contrario, indirizzatevi verso le cose che sapete fare bene. Non sognate e non fate grandi progetti per il futuro, ma concentratevi e prendete padronanza di quelle abilità semplici e immediate. Ciò vi conferirà maggiore sicurezza e diventerà la base da cui partire per nuove ricerche. Procedendo in questo modo, passo dopo passo, giungerete al Progetto di vita. Dovete capire che il Progetto di vita non sempre appare come chissà quale grandiosa predisposizione. Può rivelarsi invece nelle vostre mancanze, facendo sì che vi concentriate in quelle abilità in cui siete davvero capaci. Lavorando a queste competenze, imparerete il valore della disciplina e raccoglierete i frutti del vostro impegno. Come un fior di loto, le vostre facoltà si espanderanno partendo da un cuore di forza e sicurezza. Non invidiate chi sembra avere talento per natura: spesso si tratta di una maledizione, perché raramente certe persone imparano il valore della diligenza e della concentrazione, e ne pagano poi lo scotto più avanti nella vita. Questa strategia vale anche per ogni imprevisto o difficoltà che incontriamo nel nostro cammino. In certi momenti, è bene rimanere ancorati alle poche cose che sappiamo fare bene per ristabilire la fiducia in noi stessi.

La legge di oggi: se siete in dubbio, concentratevi sulle cose che sapete fare bene. Espandetevi verso l’esterno a partire dal centro.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

14 GENNAIO
Evitate la strada sbagliata

Al centro del tuo essere possiedi la risposta; sai chi sei e sai cosa vuoi.

ATTRIBUITA A LAO TZU

Di solito siamo attratti verso una strada sbagliata per le ragioni più errate: soldi, fama, attenzione e così via. Se è attenzione quella che cerchiamo, è perché proviamo un senso di vuoto interiore che speriamo di colmare con il falso amore dell'approvazione pubblica. Ma poiché il campo scelto non corrisponde alle nostre inclinazioni personali profonde, raramente troviamo l'appagamento che tanto bramiamo. Il lavoro stesso ne risente e l'attenzione che possiamo aver ottenuto all'inizio svanisce: è un percorso alquanto doloroso. Se invece la decisione è dovuta alla ricerca di soldi e benessere, quasi sicuramente agiamo per ansia e per il bisogno di compiacere i nostri genitori, che magari ci indirizzano verso qualcosa di proficuo per affetto e preoccupazione, anche se sotto sotto potrebbe esserci celato un altro motivo – forse un pizzico di invidia per il fatto che noi abbiamo molta più libertà di quanta ne abbiano avuta loro da giovani. La vostra strategia deve essere doppia: innanzitutto, dovete rendervi conto il prima possibile che avete scelto quella carriera per dei motivi sbagliati, prima che la vostra autostima ne risenta. Secondo, dovete ribellarvi alle forze che vi hanno spinto lontano dalla giusta via. Rigettate il bisogno di attenzione e approvazione – vi manderanno fuori strada. Provate una certa rabbia e risentimento nei confronti delle forze genitoriali che vogliono imporvi una vocazione che vi è aliena. È una parte salutare dello sviluppo seguire un percorso indipendentemente dai genitori e affermare la propria identità. Fate sì che questo spirito di ribellione vi riempia di energia e di fermezza.

La legge di oggi: se siete sulla strada sbagliata, uscitene. Trovate energia nella ribellione.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

15 GENNAIO
Lasciatevi guidare dallo scopo

> Siccome una giornata bene spesa dà lieto dormire, così una vita bene usata dà lieto morire.
>
> LEONARDO DA VINCI

Ciò che più ci manca in questo mondo moderno è il senso di un fine ultimo per la nostra vita. Nel passato, era spesso la religione che lo offriva. Ma la maggior parte di noi oggi vive in un mondo laicizzato. Noi animali umani siamo unici e dobbiamo costruirci il nostro mondo. Non reagiamo semplicemente agli eventi secondo un dettato biologico. Ma se non abbiamo un'idea della direzione da prendere, tendiamo ad arrancare. Non sappiamo come riempire e strutturare il nostro tempo. Sembra che non ci sia un progetto che definisca le nostre esistenze. Magari non siamo consapevoli di questo vuoto, ma ci infetta in molti modi. Il modo migliore per provare la sensazione di avere uno scopo è sentirsi chiamati a compiere un progetto. È una missione quasi religiosa per ciascuno di noi. Questa ricerca non dovrebbe però essere vista come egoista o asociale. In realtà è legata a qualcosa che va ben oltre le nostre vite individuali. La nostra evoluzione come specie dipende infatti dalla creazione di un'enorme varietà di capacità e di modi di pensare.

La legge di oggi: ricordate i momenti in cui vi siete sentiti profondamente e personalmente connessi a una certa attività. Pensate al piacere che vi ha dato. In queste attività sono racchiusi i segni del vostro autentico scopo.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

16 GENNAIO
Non c’è una vocazione superiore

Ricordate che il vostro contributo alla cultura può assumere forme diverse. Non dovete diventare imprenditori milionari o star di fama internazionale. Potete essere altrettanto felici nel ruolo di tassello all’interno di un gruppo o un’organizzazione, purché conserviate un punto di vista forte, che vi appartenga, e lo usiate per esercitare con delicatezza la vostra influenza. Il vostro percorso può richiedere il lavoro manuale: andrete fieri dell’eccellenza del vostro operato, su cui imprimerete il vostro particolare marchio di qualità. Oppure può trattarsi di educare i figli nel modo migliore possibile. In ogni caso vorrete spingervi più avanti possibile nel coltivare la vostra unicità e l’originalità che la accompagna. In un mondo pieno di persone che appaiono intercambiabili, voi restate insostituibili. Siete unici. La vostra combinazione di competenze ed esperienze non è replicabile. Questo rappresenta la vera libertà e il potere più grande che noi umani possiamo esercitare.

La legge di oggi: non esiste una vocazione superiore alle altre. L’importante è che l’attività che svolgete sia legata a un’esigenza o un’inclinazione personale, e che la vostra energia vi sproni a migliorare sempre e a non smettere mai di apprendere cose nuove.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

17 GENNAIO
La vera fonte della creatività

Dovete alterare il concetto stesso di creatività, tentando di vederla sotto un'ottica nuova. Molto spesso, si associa la creatività a qualcosa di intellettuale, un modo particolare di pensare. La verità è che l'attività creativa coinvolge tutto il proprio sé: le emozioni, l'energia, il carattere *e* la mente. Fare una scoperta, inventare qualcosa che attragga il pubblico, creare un'opera d'arte significativa esige tempo e fatica. Spesso richiede anni di sperimentazione, con battute di arresto e fallimenti, nonché il bisogno di mantenere una concentrazione elevata. Bisogna avere pazienza e fede che ciò che si fa porterà i suoi frutti importanti. Potreste pure avere la mente più brillante del mondo, che pullula di conoscenze e nuove idee, ma se scegliete di affrontare l'argomento o il problema sbagliato, la vostra energia e l'interesse scemeranno. In tal caso, tutta la vostra genialità non vi porterà da nessuna parte.

La legge di oggi: lavorate a ciò che stimola le vostre emozioni e le idee verranno da voi.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

18 GENNAIO
Smettetela di essere così gentili

> Ognuno di noi è seguito da un'ombra, e meno questa è incorporata nella vita conscia dell'individuo, tanto più è nera e densa.
>
> CARL GUSTAV JUNG

Essendo gentili e deferenti paghiamo un prezzo più alto che mostrando coscientemente la nostra Ombra. Anzitutto, per seguire la seconda via dovete iniziare rispettando di più le vostre opinioni e di meno quelle degli altri, soprattutto nelle vostre aree di competenza, nel campo in cui vi siete immersi. Fidatevi del vostro genio interiore e delle idee che vi sono venute. In secondo luogo, abituatevi nella vita quotidiana a essere più assertivi e meno disposti ai compromessi. Fatelo sotto controllo e nei momenti opportuni. In terzo luogo, iniziate a disinteressarvi delle opinioni altrui sul vostro conto. Sarà molto liberatorio. In quarto luogo, comprendete che in certe occasioni è necessario offendere e anche ferire le persone che vi sbarrano il passo, che difendono valori sbagliati, che vi criticano ingiustamente. Usate questi momenti di palese ingiustizia per tirare fuori la vostra Ombra e mostrarla con orgoglio. In quinto luogo, sentitevi liberi di interpretare il bambino impudente e testardo che prende in giro la stupidità e l'ipocrisia altrui. Infine, violate le convenzioni che gli altri seguono scrupolosamente.

La legge di oggi: ricordate che il potere risiede nell'asserire la vostra unicità, anche a costo di offendere qualcuno. Studiate oggi stesso la vostra Ombra.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

19 GENNAIO

Ascoltate l’autorità interiore

Siete al mondo non solo per gratificare i vostri impulsi e consumare ciò che altri hanno prodotto, ma anche per offrire un vostro contributo, per perseguire uno scopo più nobile. Non ascoltate più di tanto le parole e le opinioni altrui che vi dicono chi siete e cosa deve piacervi. Giudicate autonomamente le cose e le persone. Chiedetevi cosa ne pensate e perché avete una certa impressione. Conoscete approfonditamente voi stessi: i vostri gusti innati e le vostre inclinazioni, gli ambiti da cui vi sentite naturalmente attratti. Lavorate ogni giorno per affinare le competenze che meglio si adattano al vostro spirito e al vostro obiettivo. Arricchite la varietà della cultura creando qualcosa che rifletta la vostra unicità. Fate vostro ciò che vi differenzia dagli altri. Se a volte vi sentite depressi, è proprio perché non seguite questa strada. I momenti di depressione sono un campanello d’allarme che ci chiede di tornare ad ascoltare la nostra autorità interiore.

La legge di oggi: riflettete sui momenti in cui siete stati attivi (seguendo la vostra strada) e quelli in cui siete stati passivi (attenendovi a ciò che volevano gli altri). Confrontate le diverse emozioni che avete provato.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

20 GENNAIO
Cercate la salvezza nella supremazia

> Non è nel tuo stato, ma in te stesso che risiede la miseria che non puoi dominare! Quale uomo al mondo che come te abbia scelto un mestiere, un'arte o un qualsiasi modo di vivere senza vocazione potrebbe non trovare insopportabile il suo stato?
>
> JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Il mondo è pieno di problemi, molti dei quali causati da noi stessi. Per risolverli sono necessari tanto impegno e creatività. Non basta affidarsi alla genetica, alla tecnologia, alla magia o alla spontaneità. Serve tanta energia, non solo per affrontare le questioni pratiche, ma anche per forgiare nuove istituzioni adatte a cambiare le nostre condizioni. Dobbiamo creare il nostro mondo o moriremo a causa della nostra inerzia. Dobbiamo rivalutare il concetto di supremazia, che ci ha definito come specie milioni di anni fa. Non si tratta di supremazia con lo scopo di dominare la natura e gli altri uomini, ma di determinare il proprio destino. L'atteggiamento ironico e passivo non è né spavaldo né romantico, ma è solo patetico e distruttivo. Siete voi che dovete dare l'esempio di ciò che si può ottenere da Maestri nel mondo moderno. Dovete contribuire alla causa più importante di ogni altra: la sopravvivenza e la prosperità della razza umana, in un periodo di stagnazione. E dovete convincervi del fatto che l'uomo ottiene una determinata qualità intellettiva grazie alle azioni che compie in vita.

La legge di oggi: dovete considerare il vostro tentativo di raggiungere la supremazia come qualcosa di estremamente necessario e positivo.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

21 GENNAIO
Dipendere dagli altri è orribile

Non c’è niente di peggio che dipendere dagli altri. La dipendenza vi rende vulnerabili a ogni tipo di emozione – tradimento, disappunto, frustrazione – che distruggono il vostro equilibrio mentale. Fare affidamento su di sé è fondamentale. Per dipendere meno dagli altri e dai cosiddetti «esperti», dovete ampliare il vostro ventaglio di competenze. E dovete avere più fiducia nella vostra capacità di giudizio. Imparate: tendiamo a sovrastimare le abilità altrui – dopotutto ce la stanno mettendo tutta per far sembrare che sappiano ciò che stanno facendo – e tendiamo a sottostimare le nostre. Dovete compensare acquisendo più fiducia in voi stessi e meno negli altri.

Tuttavia, è importante ricordare che fare affidamento su di sé non significa accollarsi futili dettagli. Dovete essere in grado di distinguere tra piccole questioni che è meglio lasciare agli altri e questioni più importanti che richiedono la vostra attenzione e cura.

La legge di oggi: è facile – dipendere dagli altri è orribile; dipendere da noi stessi ci rende potenti.

Le 33 strategie della guerra, 3: «Nel tumulto degli eventi, non perdete la vostra forza di spirito. Strategia del contrappeso»

22 GENNAIO
Sfruttate la resistenza e gli sproni negativi

> Ogni fattore negativo è un fattore positivo. Se mi succede una cosa brutta, in qualche modo la rendo bella.
>
> 50 CENT

Il segreto del successo in qualsiasi campo è anzitutto sviluppare in diversi ambiti competenze che poi possano essere combinate in modi originali e creativi. Questo processo, però, può essere noioso e doloroso, perché ci fa prendere consapevolezza dei nostri limiti e della nostra relativa incapacità. La maggior parte delle persone, in maniera cosciente o meno, cerca di evitare la noia, il dolore e ogni forma di avversità. Siamo tentati di comportarci in modo da ricevere meno critiche e limitare le probabilità di insuccesso. Voi invece dovete scegliere di muovervi nella direzione opposta. Vi conviene sfruttare le esperienze negative, i limiti e persino il dolore per affinare le vostre capacità e la percezione dei vostri obiettivi.

La legge di oggi: dovete saper sfruttare le esperienze negative a vostro favore. Quand'è stata l'ultima volta che avete fallito, vi siete sentiti in imbarazzo, siete stati criticati? Cosa stavate facendo? Cosa vi ha insegnato quell'esperienza?

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

23 GENNAIO
Create una scala di obiettivi

Operando in vista di obiettivi a lungo termine acquisterete grande lucidità e determinazione. Questi obiettivi – un progetto, per esempio, o un'azienda da fondare – possono essere relativamente ambiziosi, quanto basta per tirare fuori il meglio da voi. Il problema, però, è che tenderanno anche a generare ansia, quando vi renderete conto di tutto il lavoro che c'è da fare per raggiungerli a partire da dove siete adesso. Per gestire quell'ansia dovete approntare una scala di obiettivi più piccoli, intermedi, da raggiungere a partire da oggi. Gli obiettivi diventano progressivamente più semplici a mano a mano che si scende lungo la scala, tanto che potete raggiungerli in un arco temporale relativamente breve, ottenendo momenti di soddisfazione e la percezione di un progresso. Suddividete sempre le cose da fare in pezzi più piccoli. Ogni giorno o settimana dovete prefiggervi dei micro-obiettivi: vi aiuteranno a mantenere la concentrazione, evitando imprevisti o digressioni che fanno sprecare energia. Allo stesso tempo, dovete rammentarvi continuamente l'obiettivo ultimo, per non perderlo di vista e per non restare invischiati nei dettagli. Tornate periodicamente alla visione originaria e immaginate l'immensa soddisfazione che proverete quando avrete raggiunto la meta finale. Quel pensiero vi darà lucidità e vi ispirerà a proseguire. Vi conviene anche prevedere un certo grado di flessibilità nel processo. A intervalli regolari potrete fare il punto sui progressi ottenuti e adattare i diversi obiettivi secondo necessità, imparando continuamente dall'esperienza e affinando il traguardo originario.

La legge di oggi: ricordate che quello che volete ottenere è una serie di risultati pratici e di successi, non una lista di sogni infranti e progetti abbandonati. Puntare a obiettivi più modesti e integrati tra loro vi aiuterà a muovervi nella direzione giusta.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

24 GENNAIO
Unite le cose che vi affascinano

Se siete giovani e all'inizio della carriera, vi conviene esplorare un campo relativamente ampio legato alle vostre inclinazioni: per esempio, se provate affinità per le parole e la scrittura, sperimentate i diversi mestieri legati a queste abilità fino a trovare quello giusto per voi. Se invece siete più anziani e avete già esperienza, vi conviene partire dalle competenze che avete già e trovare il modo di adattarle alla vostra vera vocazione. Steve Jobs, per esempio, ha unito le sue due passioni più grandi: la tecnologia e il design.

La legge di oggi: ricordate che la vostra vocazione potrebbe unire diverse aree di vostro interesse. Lasciate aperto il finale: l'esperienza vi guiderà lungo la strada.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

25 GENNAIO

Trasformatevi dall'interno, un po' per volta

Noi umani tendiamo a concentrare l'attenzione su ciò che possiamo vedere con i nostri occhi. È la parte più animale della nostra natura. Quando osserviamo la vita degli altri, vediamo la fortuna che qualcuno ha avuto nel trovare i contatti e i finanziamenti giusti; vediamo il progetto che richiama tutti i soldi e le attenzioni. Insomma, notiamo i segni visibili dell'opportunità e del successo, ma così facendo ci aggrappiamo a un'illusione. La vera causa di quei cambiamenti così drastici sono i processi che si svolgono dentro una persona. Il lento accumulo di conoscenza e capacità, i miglioramenti progressivi delle abitudini di lavoro, la capacità di tollerare le critiche. Ogni cambiamento nella sorte di una persona è soltanto la manifestazione visibile di tutti quei complessi preparativi, che hanno richiesto del tempo. Se ignoriamo questo aspetto interiore e invisibile, non riusciremo a cambiare nulla di fondamentale in noi stessi. E così, nel giro di pochi anni, raggiungiamo i nostri limiti. E di nuovo ci sentiamo frustrati, vogliamo cambiare, afferriamo qualcosa di rapido e superficiale e restiamo per sempre prigionieri di questi schemi ripetuti nella nostra vita. La risposta consiste nel rovesciare questa prospettiva: smettere di fissarci su quello che fanno e che dicono gli altri. Smettere di fissarci sui soldi, sui contatti, sull'apparenza esterna delle cose. Guardiamo piuttosto all'interno, concentriamoci sui piccoli cambiamenti interiori che gettano le fondamenta per una trasformazione profonda della nostra sorte. È la differenza tra aggrapparsi a un'illusione e immergersi nella realtà. E la realtà è ciò che può liberarvi e trasformarvi.

La legge di oggi: su cosa lavorereste se nessuno potesse vedervi? Se i soldi non fossero un problema?

TED Talk, «The Key to Transforming Yourself», 23 ottobre 2013

26 GENNAIO
Evitate le controforze alla supremazia

Ciò che indebolisce questa forza dentro di voi, che non ve la fa sentire o che ve ne fa dubitare l'esistenza, dipende da quanto avete ceduto a un'altra forza: la pressione sociale alla conformità. Questa controforza può essere davvero potente. Volendo far parte di un gruppo, potreste inconsciamente ritrovarvi a pensare che ciò che vi rende diversi sia imbarazzante o doloroso. Spesso sono i genitori a fungere da controforza, poiché cercano di indirizzarvi verso una carriera lavorativa comoda o redditizia. Se queste controforze acquistano potere a sufficienza, potreste perdere contatto con la vostra unicità, con ciò che siete davvero. Le vostre inclinazioni e desideri inizierebbero quindi a modellarsi su quelli degli altri. Questo può condurvi su una strada molto pericolosa. Potreste ritrovarvi a scegliere un mestiere inadatto a voi. Il vostro desiderio e l'interesse lentamente svanirebbero e il vostro operato ne soffrirebbe le conseguenze. Arrivereste a cercare piacere e appagamento solo al di fuori del lavoro. Essendo sempre meno motivati, smettereste di prestare attenzione ai cambiamenti in atto nel settore, non stareste più al passo con i tempi e ne paghereste il prezzo. Al momento di prendere decisioni importanti, arranchereste o seguireste ciò che fanno gli altri, perché non avete più un radar o uno scopo che vi guidi. Perdereste ogni contatto con il destino che si era formato dentro di voi alla nascita. Dovete evitare questa sorte a ogni costo.

La legge di oggi: potete iniziare a seguire il vostro Progetto di vita per giungere alla supremazia in ogni momento della vita. La forza nascosta in voi è sempre presente e pronta per essere messa all'opera.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

27 GENNAIO

Il vero segreto

La brama per le scorciatoie magiche e le semplici formule per il successo è rimasta una costante nel corso della storia. Ma alla fine tutta questa ricerca è basata su qualcosa che non esiste. Nel momento stesso in cui così tanti si perdono in queste fantasie infinite, ignorano l'unico potere concreto che in realtà possiedono. E al contrario della magia e delle formule semplicistiche, ne possiamo vedere gli effetti materiali nella storia: le grandi scoperte e le invenzioni, gli splendidi edifici e i capolavori dell'arte, le enormi capacità tecnologiche che possediamo, tutte opere della mente magistrale. Questo potere conferisce a chi lo possiede una connessione con la realtà e una capacità di alterare il mondo che i maghi e i mistici del passato potevano solo sognare. Nel corso dei secoli, la gente ha eretto un muro attorno a questo potere. Lo hanno chiamato genio e lo hanno ritenuto inaccessibile. Lo hanno visto come il risultato di un privilegio, di un talento innato o forse come il semplice allineamento favorevole delle stelle. Lo hanno fatto sembrare sfuggente come la magia. Quel muro però è immaginario. Questo è il vero segreto: il nostro cervello è il risultato di sei milioni di anni di sviluppo e, più di ogni altra cosa, quest'evoluzione del cervello è destinata a condurci alla supremazia, alla forza dormiente dentro ciascuno di noi.

La legge di oggi: dovete impegnarvi per creare il tipo di mente che desiderate. Scatenando la mente suprema che è in voi, sarete all'avanguardia tra chi sta esplorando i limiti estesi della forza di volontà umana.

Riprenditi la tua vita, «Introduzione»

28 GENNAIO

Il percorso non è lineare

Iniziate scegliendo un campo di studio o impiego che corrisponda grossomodo alle vostre inclinazioni. Questa prima esperienza vi garantirà spazio di manovra e la possibilità di imparare importanti nozioni di base. Non dovete partire con un lavoro troppo ambizioso o elevato. Dovete guadagnarvi da vivere e acquisire maggiore sicurezza. Una volta indirizzati su questo cammino, scoprirete delle vie secondarie che vi attirano, mentre altri aspetti della carriera vi lasciano indifferenti. Correggete il tiro e magari spostatevi in un altro settore correlato, continuando così a imparare sempre più cose su chi siete veramente, ma senza mai smettere di ampliare la vostra base di conoscenze. Prendete ciò che fate per gli altri e rendetelo vostro. Così facendo, troverete un settore particolare, una nicchia o un'opportunità specifica, che si adatterà perfettamente a voi. Lo riconoscerete perché innescherà quella sensazione di eccitazione e meraviglia provata da bambini; sentirete che è quello giusto. Una volta raggiunto, tutto il resto si sistemerà. Imparerete di più e con maggior facilità. Raggiungerete una competenza che vi permetterà di staccarvi dal gruppo per il quale lavorate e di muovervi da soli. In un mondo in cui tanto sfugge al nostro controllo, ciò vi conferirà la forma suprema di potere. Sarete voi a determinare il corso delle vostre azioni. Sarete Maestri di voi stessi e non più schiavi dei capricci di capi tirannici o di colleghi intriganti.

La legge di oggi: dovete concepire la carriera o il percorso vocazionale come un viaggio con inversioni e svolte, piuttosto che come una linea retta.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

29 GENNAIO

Diventate chi siete

Circa duemila e seicento anni fa, l’antico poeta greco Pindaro scrisse: «Dimostra di sapere chi sei!» Ciò che voleva dire è che siete nati con un carattere e inclinazioni che vi rendono un tassello del destino. È ciò che siete nel profondo. Alcuni non si realizzano mai perché smettono di avere fiducia in se stessi; si conformano ai gusti degli altri e finiscono per indossare una maschera che nasconde la loro vera natura.

La legge di oggi: se permettete a voi stessi di capire chi siete veramente prestando attenzione alla voce o forza interiore, allora diventerete ciò a cui siete sempre stati destinati: degli individui, dei Maestri.

Riprenditi la tua vita, I: «Scoprite la vostra vocazione: il Progetto di vita»

30 GENNAIO

Fidatevi del percorso

Immaginiamo di dover imparare a suonare il pianoforte. All'inizio, ci sentiamo degli estranei. La prima volta che studiamo lo strumento, rimaniamo intimoriti dalla tastiera; non capiamo il nesso fra i tasti, le corde e i pedali e tutto il resto che porta alla creazione della musica. Anche se affrontiamo questa situazione con entusiasmo al pensiero di ciò che impareremo, ci accorgiamo da subito che ci attende un duro lavoro. Si corre quindi il pericolo di cadere preda della noia, dell'impazienza, della paura e della confusione. Smettiamo di osservare e imparare e così il percorso si interrompe. Se, al contrario, teniamo a freno queste emozioni e lasciamo che il tempo faccia il proprio corso, allora accade qualcosa di straordinario. Osservando e seguendo l'esempio degli altri, acquistiamo lucidità, impariamo le regole, capiamo come funzionano le cose e come tutto sia in relazione. Continuando ad applicarci, conquistiamo una certa disinvoltura; una volta dominate le nozioni di base, possiamo accettare sfide sempre nuove ed emozionanti. Iniziamo a vedere nessi che all'inizio ci erano invisibili. Pian piano cresce la fiducia nella nostra capacità di risolvere i problemi e superare le debolezze grazie alla pura tenacia. A un certo punto passiamo dalla teoria alla pratica. Invece di imparare dagli altri come fare le cose, mettiamo in gioco il nostro stile e la nostra personalità. Con il passare degli anni, rimanendo fedeli al percorso, compiamo un passo ulteriore: quello verso la supremazia. La tastiera non è più qualcosa di esterno; è interiorizzata e parte del nostro sistema nervoso, delle nostre dita. Abbiamo imparato le regole così bene che ora possiamo essere noi a infrangerle e riscriverle.

La legge di oggi: fidatevi del percorso – il tempo è l'ingrediente essenziale della supremazia. Usatelo a vostro vantaggio.

Riprenditi la tua vita, «Introduzione»

31 GENNAIO
La fonte di ogni potere

Non cercate di sottrarvi al lavoro di ricerca del vostro Progetto di vita, non pensate che sarà lui a venire da voi. Per alcune persone può manifestarsi a un'età molto precoce o in un singolo momento di epifania, ma per la maggior parte di noi è necessaria un'introspezione e uno sforzo costante. Sperimentare con le competenze e le opzioni legate alla vostra personalità e alle vostre inclinazioni non solo è il passo più importante per percepire con chiarezza il traguardo e raggiungere la supremazia, ma è forse il passo più importante da compiere nella vita in generale.

La legge di oggi: sapere chi siete nel profondo, conoscere la vostra unicità, renderà molto più facile evitare tutti gli altri pericoli della vita.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

Febbraio

L’Apprendistato ideale: trasformare se stessi

Nelle storie dei grandi Maestri, passati e presenti, possiamo sempre individuare una fase della loro vita in cui le grandi capacità che li distingueranno in futuro erano in evoluzione, come la crisalide di una farfalla. Questa parte della loro esistenza – un Apprendistato per la maggior parte autonomo che dura dai cinque ai dieci anni – non riceve molta attenzione perché non racconta di grandi successi e scoperte. Spesso, nella fase dell’Apprendistato, questi personaggi non sono poi tanto diversi da chiunque altro. Sotto la superficie, però, la loro mente si trasforma invisibile, con in sé il seme che porterà al successo futuro. Un esame attento della loro vita mostra uno schema che va al di là delle loro singole circostanze, rivelando un *Apprendistato ideale* per la supremazia. Dovete immaginare di seguire il loro esempio. Avete intrapreso un viaggio per costruire il vostro futuro. È il tempo della giovinezza e dell’avventura: dovete esplorare il mondo con mente e spirito aperti. Ogni volta che dovrete imparare un nuovo talento o alterare il percorso lavorativo intrapreso, vi ricollegherete a questa parte giovane e avventurosa di voi stessi. Cercherete sempre nuove sfide, spingendovi al di là del vostro limite di sicurezza. Userete il pericolo e le difficoltà come metro per misurare i vostri progressi. Dovete adottare questo spirito e considerare il vostro Apprendistato come un viaggio che vi trasformerà, piuttosto che come un monotono indottrinamento nel mondo del lavoro. Il mese di febbraio vi aiuterà a trasformarvi attraverso l’Apprendistato ideale.

A ventidue anni ho imparato alcune lezioni che mi sono tornate utili nel resto della vita.

Mi ero appena laureato e ho deciso di vagabondare un po’ per l’Europa e imparare meglio le lingue che avevo studiato a scuola. Non vedevo l’ora di sfoggiare le mie competenze linguistiche (francese, tedesco, spagnolo, italiano).

Ho viaggiato in tutto il continente e alla fine sono approdato a Parigi. Mi sono innamorato di quella città e ho deciso di restarci per un po’. Ma c’era un problema: il francese che avevo imparato in vari anni di università era deplorevolmente inadeguato. I parigini parlavano così in fretta che non capivo una parola. E quando cercavo di dire qualcosa e sbagliavo la pronuncia, le reazioni erano decisamente ostili.

In tutti quegli anni di studio del francese non avevo imparato le espressioni più semplici da usare nelle situazioni più comuni, per esempio come ordinare da mangiare al ristorante. Intimorito da quei miei limiti, me ne stavo sempre per conto mio, trincerato nella mia stanza d’albergo. Ma poi ho preso una decisione. Mi sentivo solo e volevo restare a Parigi, e a tal fine era indispensabile imparare a parlare bene la lingua. Quindi mi sono imposto di uscire dalla camera d’albergo e di parlare ogni giorno con i parigini per diverse ore.

Cercavo di non parlare mai in inglese con nessuno e non frequentavo altri americani. Ogni volta che interagivo con un parigino, ascoltavo attentamente per notare parole ed espressioni che non capivo. Facevo domande, prendevo appunti. Assorbivo tutto: modi di dire, intonazioni, gesti.

Ho conosciuto una ragazza francese con cui volevo uscire, e a quel punto sono stato costretto a impegnarmi ancora di più nello studio della lingua.

Ben presto, tutto il mio duro lavoro ha iniziato a dare frutti. Ho trovato lavoro come receptionist in un albergo.

Ogni giorno parlavo il francese con più scioltezza del giorno precedente. Potevo conversare con la gente che incontravo; ho conosciuto altri parigini e la mia cerchia di amicizie si è allargata. Così ho scoperto che i parigini non erano affatto scorbutici, dopotutto. Hanno iniziato a invitarmi a casa loro, e così mi sono fatto un'idea di come dovesse sentirsi una persona nata e cresciuta in quella magica città.

A volte facevo qualche errore e gli altri mi prendevano in giro o ridevano. Ho deciso di non offendermi mai. Anzi, quando sbagliavo mi prendevo in giro io per primo.

I parigini apprezzavano il mio umorismo, la mia capacità di autocritica e il mio impegno, e capivano quanto amavo la loro lingua. Dopo un anno e mezzo a Parigi sapevo parlare bene il francese, una competenza che mantengo tuttora, e avevo qualche avventura memorabile da raccontare.

È un'esperienza che mi ha dato grandissima soddisfazione. E mi ha insegnato diverse lezioni. La prima è che, quando vogliamo imparare qualcosa, la motivazione è il fattore più importante.

All'università, in quei due o tre anni di studio del francese, la posta in gioco non era abbastanza alta per indurmi a imparare. L'unico obiettivo era prendere un voto alto, ma la mia vita, la mia felicità, il mio lavoro non dipendevano da quello.

Lì a Parigi, invece, le alternative erano nuotare o affogare. Dovevo imparare. Dovevo trovare un lavoro e conoscere persone nuove. Grazie a questa forte motivazione, il mio cervello assorbiva le informazioni a un ritmo molto più alto. Imparavo più in un mese lì che in due o tre anni di università, proprio perché ero così entusiasta.

Ho imparato anche l'importanza dell'intensità della focalizzazione, di essere immersi in qualcosa. Mi esercitavo ogni santo giorno per ore e ore, sentivo rintronare la lingua nelle orecchie, sognavo in francese, e così la mia attenzione era intensa e focalizzata. E per questo motivo imparavo in fretta.

Ma la lezione più importante è che a questo mondo si impara facendo, con la pratica. Non leggendo libri o seguendo tutorial. Bisogna uscire in strada, interagire con le persone, sperimentare, imparare dai propri errori, non avere paura di sbagliare e di rendersi ridicoli.

Questa lezione mi è stata utile in ogni impresa che ho tentato. Mi ha reso fiducioso di poter acquisire padronanza di qualsiasi cosa seguendo questo

schema basilare.

Quando dovevo scrivere il mio primo libro, ero sotto stress perché volevo che avesse successo, ma l'esperienza di Parigi mi ha aiutato. Avevo imparato l'importanza di esercitarmi ogni giorno, di essere disciplinato ed entusiasta allo stesso tempo. Avevo imparato il valore della concentrazione intensa, e che più libri scrivevo e più facile diventava. Ho applicato lo stesso principio alle interviste.

Si impara facendo, e facendo e rifacendo; esercitandosi ed esercitandosi. E da qui, lentamente, si ricava un piacere, una gioia che nasce dal processo in sé e dall'acquisizione della padronanza. E quella gioia e quel piacere restano con noi per tutta la vita. Si radicano nel cervello.

Se volete scrivere un libro, scrivetelo. Se volete diventare musicisti, fate musica. Se volete fondare un'azienda, fondatela. Non abbiate paura di commettere errori, di fallire: sbagliando s'impara. Trovate un maestro, di musica o di imprenditoria, e seguitelo. Diventate suoi discepoli, fate tutto ciò che vi chiede. Immergetevi nel mondo o nel settore che volete padroneggiare.

È meglio di qualsiasi libro o corso al mondo: vuol dire imparare facendo.

1° FEBBRAIO
Arrendetevi alla realtà

> Noi attualmente riceviamo tre educazioni diverse o contrarie: quella dei nostri padri, quella dei nostri maestri e quella del mondo. Ciò che in quest'ultima ci viene detto capovolge tutte le idee forniteci dalle precedenti.
>
> MONTESQUIEU

Una volta completato il regolare ciclo d'istruzione, entrerete nella fase più critica della vostra vita: una seconda formazione pratica conosciuta come Apprendistato. Ogni volta che si cambia lavoro o si acquisiscono nuove competenze, si rientra in questa fase. L'obiettivo dell'Apprendistato non è guadagnare soldi, diventare famosi, ricevere attenzioni o un lavoro sicuro con un titolo prestigioso. L'obiettivo di un Apprendistato è letteralmente trasformare noi stessi. Quando si inizia una carriera si è profani, ingenui. È così per tutti. Non si possiedono ancora le capacità necessarie. Probabilmente siamo anche un po' impazienti. E alla fine ci trasformeremo in persone capaci, realiste, che comprendono la natura politica degli esseri umani e conoscono le regole che governano il loro campo di attività. Svilupperete la pazienza e una solida etica del lavoro. Io la chiamo realtà. La realtà è: nel vostro settore, nell'arco dei secoli, sono state sviluppate regole, procedure e pratiche che vengono trasmesse nella tradizione. La medicina è l'esempio più immediato, ma è così in tutti i campi. Queste regole e procedure rappresentano la realtà, e quando vi affacciate all'ambiente non avete nessuna connessione con essa. Il vostro compito è letteralmente *arrendervi*. Nel senso più profondo del termine, dovete sottomettervi a questa realtà. Riconoscete che siete agli inizi e che intendete immergervi in essa, per diventare infine la persona che riscriverà quelle regole: come fanno tutti i Maestri.

La legge di oggi: imparare a imparare è la competenza più importante da acquisire.

Conferenza sulla «Supremazia» alla Oxford Union Society, 12 dicembre 2012

2 FEBBRAIO
Di cosa ha bisogno il mentore

Nel 2006 ho conosciuto un diciannovenne di nome Ryan Holiday. Era un ammiratore dei miei libri e si è offerto di farmi da assistente di ricerca. Prima di lui avevo sempre avuto sfortuna con i ricercatori; il problema era che non entravano in sintonia con il mio modo di ragionare. Una delle prime cose che ho capito sul conto di Ryan è che comprendeva il mio modo di pensare, il tipo di libri che mi piacciono, il genere di storie che cerco. Faceva quel lavoro già da molto prima di conoscermi: voleva comprendere il mio processo di scrittura, quindi aveva letto i testi citati nella bibliografia dei miei libri per risalire alle fonti originali che avevo usato. Aveva decodificato, risalendo a ritroso, il mio processo creativo. Capiva cosa cercavo. Si è impegnato a fondo per scoprire cosa poteva aiutarmi davvero. Mi ha fatto risparmiare molto tempo. Poi, quando ho avuto un problema con la mia presenza su internet, Ryan ha detto che sapeva come rimediare. Mi ha aiutato a creare il mio sito web. Era molto bravo a usare internet, e per me è stato provvidenziale perché all'epoca avevo già quasi cinquant'anni e non conoscevo bene la rete. Ryan ha risolto un problema per me. E io, sapendo che voleva diventare uno scrittore, ho potuto aiutarlo ad affinare le sue capacità di ricerca e di scrittura. Gli ho insegnato come si fa un libro, dall'inizio alla fine. Gli ho insegnato il metodo delle schede, che avevo ideato io stesso, e lui l'ha usato per diventare a sua volta uno scrittore di successo.

La relazione tra mentore e apprendista è vantaggiosa per entrambi. Quando vi trovate in una posizione svantaggiata e volete chiedere un favore a una persona potente, dovete uscire da voi stessi e pensare alle sue esigenze. Ovviamente i mentori hanno molto da darvi, ma è importante che anche voi abbiate qualcosa da dare a loro.

La legge di oggi: trovate un maestro di cui diventare apprendisti ma, anziché pensare a quanto quella persona può darvi, chiedetevi come voi potete aiutarla nel suo lavoro.

Intervista per il podcast *Curious with Josh Peck*, 4 dicembre 2018

3 FEBBRAIO
Avete un unico obiettivo

> La saggezza non è un prodotto dell'istruzione ma del tentativo di acquisirla, che dura tutta la vita.
>
> ATTRIBUITA AD ALBERT EINSTEIN

Il principio è semplice e dovete imprimerlo nella mente: lo scopo finale di un Apprendistato non è il denaro, un buon impiego, un titolo o un diploma, ma piuttosto la *trasformazione* della vostra mente e del vostro carattere – la prima trasformazione nella strada per la supremazia. Dovete scegliere posti di lavoro e impieghi che vi offrano il maggior numero di occasioni di apprendimento. Possedere conoscenza pratica è un bene prezioso ed è ciò che vi procurerà vantaggi nei decenni a venire – molto più di un misero aumento di stipendio in un impiego apparentemente redditizio ma con poche possibilità di crescita. Ciò significa che dovete dirigervi verso sfide che vi rendano più forti e che vi migliorino, dove potrete ottenere riscontri oggettivi sulle vostre prestazioni e crescere. Non accettate apprendistati che sembrano facili o comodi.

La legge di oggi: la conoscenza pratica è un bene prezioso. Valutate le opportunità in base a un unico criterio: le maggiori possibilità di apprendimento.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

4 FEBBRAIO

Date la priorità assoluta all'apprendimento

Con l'avanzare degli anni, diventerete dipendenti da quella grossa paga che determinerà per voi dove andare, come pensare e cosa fare. Alla fine, dovrete affrontare le conseguenze del tempo che non avrete sfruttato per imparare e la caduta non sarà piacevole. Al contrario, dovete valorizzare l'apprendimento più di ogni altra cosa. Ciò vi porterà a prendere le decisioni migliori. Preferirete la situazione che vi offre maggiori possibilità di crescita, soprattutto con il lavoro manuale. Sceglierete un luogo con persone e mentori che vi possano ispirare e insegnare tanto. Un lavoro con una paga mediocre ha il vantaggio di insegnarvi ad andare avanti con meno – una lezione di vita preziosa. Se il vostro Apprendistato dovrà essere compiuto nel tempo libero, sceglierete un impiego che vi permetta di pagare le spese, possibilmente un lavoro che vi mantenga viva la mente, ma che vi conceda anche il tempo di condurre il vostro importante apprendimento per conto vostro. Non dovete disdegnare l'idea di un Apprendistato gratuito. In realtà, spesso è più saggio trovare il mentore perfetto e offrirgli i propri servizi come assistente senza retribuzione. Compiaciuti dal vostro spirito desideroso di imparare, questi mentori riveleranno più segreti del mestiere di quanto farebbero altrimenti. Alla fine, elevando a priorità massima l'apprendimento, preparerete il terreno per la vostra espansione creativa, e i soldi arriveranno a ruota.

La legge di oggi: fate in modo di ricevere, nella giornata di oggi, un buon consiglio o una dritta da un maestro di vita o da un esperto della vostra professione.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

5 FEBBRAIO
Accumulate competenze

C’è molto altro da sapere, la vita è breve e non è tale senza la conoscenza.

BALTASAR GRACIÁN

Nella fase dell’Apprendistato, il vostro obiettivo principale dev’essere apprendere e accumulare più competenze pratiche possibili, soprattutto negli ambiti che vi interessano e vi stimolano personalmente. Se nel corso della vita il vostro percorso lavorativo cambia, o le vostre competenze diventano meno rilevanti, saprete adattarvi: sarete in grado di sfruttare le capacità che avete e saprete come apprenderne altre. In passato era difficile padroneggiare una capacità, perché le informazioni necessarie per acquisire le competenze non venivano condivise. Se eravate interessati alla scienza, la vostra unica speranza era appartenere alla classe sociale giusta per poter frequentare le università che formavano gli scienziati. Oggi, grazie all’avvento di internet, i muri che circondavano le informazioni sono stati abbattuti. Dovete sfruttare al massimo le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per accumulare competenze sempre nuove attraverso le varie risorse online.

La legge di oggi: acquisire una serie di competenze è il segreto per orientarsi nel turbolento mondo del lavoro di oggi. La capacità di combinare quelle competenze è la strada maestra verso la supremazia.

«Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship», *The New York Times*, 26 febbraio 2013

6 FEBBRAIO
Considerateci costruttori

Qualunque sia il vostro settore, dovete immaginarvi come un costruttore, che usa materiali veri e idee. Producete qualcosa di tangibile con il vostro lavoro, qualcosa che ha un effetto diretto e concreto sulla gente. Per creare qualcosa fatto bene – una casa, un'organizzazione politica, una ditta o un film – dovete comprendere il processo di costruzione e possedere tutte le competenze necessarie. Per far tutto questo, dovete sottoporvi a un attento Apprendistato. In questo mondo non potete fare niente che sia meritevole di lode se non avrete prima sviluppato e trasformato voi stessi.

La legge di oggi: come un costruttore, lavorate al meglio delle vostre capacità e abbiate la pazienza di seguire il processo passo dopo passo.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

7 FEBBRAIO
L’unica scorciatoia per la supremazia

> Ciò che rende liberi non è rifiutarsi di riconoscere qualcosa sopra di noi, bensì proprio onorare ciò che ci è superiore. Infatti, onorandolo, ci eleviamo alla sua altezza e, riconoscendolo, dimostriamo di portare in noi ciò che è più elevato e di essere degni di stargli alla pari.
>
> JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

La vita è breve e il tempo per imparare e creare è limitato. Senza una guida, perdereste anni preziosi alla ricerca di conoscenza e pratica da varie fonti. Al contrario, seguite l’esempio dei Maestri e trovate il mentore adatto. Il rapporto mentore-allievo è la forma di apprendimento più efficace e produttiva. Il giusto mentore sa dove far concentrare la vostra attenzione e come mettervi alla prova. La sua conoscenza ed esperienza diventano vostre. Vi offre riscontri immediati e realistici sul vostro lavoro, così che possiate migliorare rapidamente. Grazie a un intenso rapporto a due, assimilerete un modo di pensare che contiene un grande potenziale e che può essere adattato al vostro spirito individuale. Scegliete il mentore che risponde al meglio ai vostri bisogni e che sia legato al vostro Progetto di vita. Una volta che avrete interiorizzato la sua conoscenza, dovrete andare avanti e non rimanere nella sua ombra. Il vostro scopo deve sempre essere quello di superare il vostro mentore in bravura e genialità.

La legge di oggi: scegliere il mentore giusto è come potersi scegliere i genitori: la scelta sbagliata è fatale.

Riprenditi la tua vita, III: «Assimilate il potere del Maestro: la dinamica del mentore»

8 FEBBRAIO

Il mentore perfetto

Verso la fine degli anni Sessanta, V.S. Ramachandran, uno studente di Medicina all'Università di Madras, si ritrovò a leggere un libro intitolato *Occhio e cervello*, scritto da un eminente professore di neuropsicologia, Richard Gregory. Il libro lo entusiasmò per il suo stile, gli aneddoti e gli esperimenti provocatori che descriveva. Ispirato da quella lettura, condusse alcuni esperimenti di ottica e capì presto di essere portato più per quel settore che non per la medicina. Nel 1974 fu ammesso nel programma di dottorato in Percezione visiva all'Università di Cambridge. Una volta lì, però, iniziò a rattristarsi: si sentiva solo in una terra straniera. Poi un giorno, lo stesso Richard Gregory, che era professore all'Università di Bristol, arrivò a Cambridge per una conferenza. Ramachandran ne rimase incantato: era come leggere un libro di Humphry Davy. Sul palco, Gregory compì delle dimostrazioni provocatorie delle sue idee; aveva un che di teatrale e un grande senso dell'umorismo. «Ecco come deve essere la scienza», pensò Ramachandran. Alla fine del convegno, andò a presentarsi. Si instaurò da subito una buona intesa. Ramachandran accennò a un esperimento di ottica che stava conducendo e il professore ne fu incuriosito. Invitò Ramachandran ad andarlo a trovare a Bristol, a casa sua, dove avrebbero potuto mettere alla prova quell'idea insieme. Ramachandran accettò e dal momento in cui mise piede a casa di Gregory, capì di aver trovato il suo mentore: sembrava la casa di Sherlock Holmes, piena di arnesi vittoriani, fossili e scheletri. Gregory era esattamente l'uomo eccentrico con cui Ramachandran poteva identificarsi. Prese a fare la spola tra Cambridge e Bristol per portare avanti gli esperimenti. Aveva trovato un mentore che lo ispirava e lo guidava e negli anni Ramachandran fece proprio il modo di ipotizzare e sperimentare di Gregory.

La legge di oggi: cosa cercare: quali sono le persone il cui lavoro vi ispira? Il cui stile vi entusiasma? A chi volete somigliare tra dieci anni?

Riprenditi la tua vita, III: «Assimilate il potere del Maestro: la dinamica del mentore»

9 FEBBRAIO
Ridefinite il piacere

Non si può avere maggior, né minor signoria che quella di se medesimo.

LEONARDO DA VINCI

Quando esercitate e sviluppate una certa capacità, vi trasformate. Svelate a voi stessi nuove abilità che prima vi erano nascoste, ma che vengono messe in luce lungo il vostro percorso. Crescete emotivamente. Il vostro senso del piacere si ridefinisce. Ciò che offre un sollievo immediato diventa per voi quasi una distrazione, uno svago vuoto per passare il tempo. Il vero piacere deriva dal superare le sfide, dalla sicurezza in voi stessi, dalla scioltezza acquisita in determinate abilità e dalla forza che ne deriva. Accrescete la vostra pazienza. La noia non indica più il bisogno di una distrazione, ma il bisogno di avere nuove sfide da conquistare.

La legge di oggi: considerate i frutti della disciplina e dell'abilità come i piaceri più preziosi al mondo.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

10 FEBBRAIO
Imparate da tutto

> Uomo giudizioso e critico è colui che non è schiavo delle cose, ma le padroneggia. […] Tutto scopre, tutto osserva, tutto penetra e capisce.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Ogni compito che vi viene chiesto di svolgere, per quanto banale, offre opportunità di osservazione di questo mondo all'opera. Nessun dettaglio circa le persone che lo popolano è insignificante. Tutto ciò che vedete o sentite è un segno da decifrare. Con il tempo inizierete a riconoscere e comprendere aspetti di quella realtà che all'inizio vi sfuggivano. Per esempio, una persona che in un primo momento credevate fosse influente finisce per essere solo un can che abbaia, ma non morde. Pian piano inizierete a vedere al di là delle apparenze. Raccogliendo sempre più informazioni sulle regole e sulle dinamiche di potere del nuovo ambiente, potrete iniziare ad analizzarne il perché e a capire come si colleghino a tendenze più ampie nel settore. Passerete dall'osservazione all'analisi, affinando le vostre capacità di ragionamento, ma solo dopo mesi di attenta esplorazione.

La legge di oggi: affrontate ogni compito, anche il più banale, allo stesso modo: come un'occasione di osservare e accumulare informazioni sull'ambiente che vi circonda.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

11 FEBBRAIO
Entrate nel ciclo dei rendimenti accelerati

> Ciò che ci ostiniamo a fare diventa più facile con il tempo, non perché la natura dell'azione sia cambiata ma perché è aumentata la nostra capacità di compierla.
>
> ATTRIBUITA A RALPH WALDO EMERSON

Per imparare un'attività come andare in bici, è evidente che sia più facile osservare qualcuno e seguirne le mosse, piuttosto che ascoltare o leggere delle istruzioni. Più la pratichiamo e più ci diventa facile. Lo stesso vale anche per abilità prettamente mentali, come la programmazione informatica o una lingua straniera, cioè impariamo meglio grazie alla pratica e alla ripetizione – il processo d'apprendimento naturale. Una lingua straniera si conquista parlandola il più possibile, non leggendo libri e memorizzando nozioni. Più parliamo e più il nostro linguaggio diventa spedito. Con il tempo si entra in un ciclo dei rendimenti accelerati nel quale la pratica diventa sempre più facile e interessante, il che permette di avere più tempo per esercitarsi, e ciò a sua volta aumenta il livello della nostra capacità, rendendone la messa in pratica ancora più interessante. Il vostro scopo deve essere quello di raggiungere questo ciclo.

La legge di oggi: tutto ciò che vale la pena fare ha una curva di apprendimento. Quando le cose si complicano, ricordate il traguardo finale: raggiungere il ciclo dei rendimenti accelerati.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

12 FEBBRAIO

Imparate facendo

Il problema dell'istruzione formale è che ci inculca un approccio passivo all'apprendimento. Leggiamo libri, superiamo esami, magari scriviamo tesine. È un processo che consiste perlopiù nell'assorbire informazioni. Ma nel mondo reale si impara meglio facendo, cimentandosi attivamente. Il grande chef di sushi Eiji Ichimura ha iniziato a lavorare nei ristoranti come lavapiatti circa quarantadue anni fa. Il suo desiderio era diventare chef, ma nessuno voleva dirgli come si facesse o dargli istruzioni dirette: era un segreto gelosamente custodito. Ha dovuto sviluppare le sue capacità osservando attentamente e poi facendo pratica con costanza. Si allenava nelle ore libere, ripetendo i movimenti più difficili del coltello. Con questo impegno incessante si è trasformato in un grande chef.

La legge di oggi: il cervello è progettato per imparare attraverso la ripetizione costante e il coinvolgimento attivo, pratico. Grazie alla pratica e alla persistenza si può arrivare a padroneggiare qualsiasi abilità. Scegliete una competenza da acquisire e iniziate a far pratica.

«Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship», *The New York Times*, 26 febbraio 2013

13 FEBBRAIO
Come imparare rapidamente e profondamente

> Le persone che si aggrappano alle proprie illusioni trovano difficile, se non impossibile, imparare qualcosa che valga la pena di apprendere: un popolo che sente la necessità di creare se stesso deve esaminare ogni cosa, e assorbire gli insegnamenti come le radici di un albero assorbono l'acqua.
>
> JAMES BALDWIN

Quando entrate in un nuovo ambiente, il vostro compito è imparare e assimilare quanto più possibile. Per questo motivo dovete recuperare un senso di inferiorità infantile – la sensazione che gli altri ne sanno molto più di voi e che dipendete da loro per imparare e orientarvi in sicurezza nel vostro Apprendistato. Abbandonate ogni preconcetto su quell'ambiente o su quel campo, ogni residuo del senso di superiorità. Non abbiate paura. Interagite con la gente il più possibile e diventate partecipi della loro cultura. Siate pieni di curiosità. Una volta assunto questo senso di inferiorità, la vostra mente si aprirà e proverete un gran desiderio di imparare. Questa situazione è ovviamente temporanea. Dovete recuperare il senso di dipendenza così che per cinque o dieci anni possiate apprendere tutto ciò che vi servirà per dichiarare infine la vostra indipendenza ed entrare nella piena maturità.

La legge di oggi: recuperate la dipendenza infantile. Oggi comportatevi come se le persone con cui interagite ne sapessero molto più di voi.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

14 FEBBRAIO
Andate incontro alla resistenza

Per nostra natura, noi umani ci tiriamo indietro di fronte a tutto ciò che potrebbe essere doloroso o a ciò che è palesemente difficile. Trasferiamo questa tendenza naturale anche nella pratica di qualsiasi nostra capacità. Una volta che diventiamo esperti di un determinato aspetto di quell'attività, di solito quello che ci riesce con meno fatica, preferiamo ripeterlo all'infinito. Evitando le nostre debolezze, però, l'abilità perde equilibrio. Questo è un percorso amatoriale. Per raggiungere la supremazia, dovete invece adottare quello che chiameremo «allenamento di resistenza». Il principio è semplice: quando si tratta di allenarsi, dovete andare in direzione opposta rispetto alle vostre tendenze naturali. Innanzitutto, *resistete* alla tentazione di essere indulgenti con voi stessi. Siate il vostro peggior critico; guardate il vostro lavoro con occhi altrui. Riconoscete le debolezze, gli aspetti in cui avete delle carenze e date precedenza a questi nel vostro allenamento. Trovate una specie di piacere perverso nel superare il dolore che ciò potrebbe causare. Secondo, *resistete* alla tentazione di allentare la pressione sulla vostra concentrazione. Abituatevi a concentrarvi nella pratica il doppio di quanto potrebbe servirvi nella realtà. Siate il più creativi possibile nell'ideare il vostro allenamento. Così svilupperete degli standard di eccellenza più elevati di quelli degli altri. Noterete presto i risultati di questo esercizio, quando gli altri si meraviglieranno dell'apparente facilità con cui riuscirete a compiere le vostre azioni.

La legge di oggi: inventate esercizi che lavorino sui vostri punti deboli. Createvi scadenze per raggiungere determinati standard, spingendovi ogni volta al di là del vostro limite.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

15 FEBBRAIO
La pratica concentrata non può fallire

> Quello che si deve fare dopo che lo si è appreso, facendolo lo impariamo, come per esempio costruendo si diviene costruttori e suonando la cetra citaristi.
>
> ARISTOTELE

Si potrebbe pensare che il tempo necessario per impadronirsi di determinate abilità e raggiungere un certo livello di bravura dipenda dal campo di interesse e dal talento, ma tutti quelli che hanno fatto ricerche sull'argomento sono giunti al numero di diecimila ore. Sembra che sia questa la quantità di pratica necessaria affinché qualcuno possa raggiungere un alto livello di competenza e ciò vale, fra gli altri, per compositori, giocatori di scacchi, scrittori e atleti. Questo numero ha quasi un'aura magica o mistica attorno a sé. Significa che questo periodo di pratica – indipendentemente dalla persona o dal settore – produce un cambiamento qualitativo nel cervello umano. A questo punto, la mente ha imparato a organizzare e strutturare enormi quantità di informazioni. Con tanta conoscenza tacita, può essere più creativa e vivace. Sebbene il numero di ore possa sembrare elevato, equivale a una pratica seria e sostenuta che va dai sette ai dieci anni – grossomodo il periodo di Apprendistato tradizionale. In altre parole, una pratica concentrata e duratura nel tempo non potrà far altro che dare ottimi risultati.

La legge di oggi: svolgete un'ora di pratica concentrata oggi, e domani, e dopodomani, e il giorno dopo ancora.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

16 FEBBRAIO

Amate i dettagli

Aaron Rodgers, il quarterback dei Green Bay Packers, per i primi tre anni ha dovuto restare in panchina come sostituto di Brett Favre, uno dei migliori. Non ha avuto quasi alcuna opportunità di mostrare quanto valeva. In quegli anni non ha fatto altro che allenarsi e stare a guardare. In seguito ha dichiarato: «Quei primi tre anni sono stati cruciali per il mio successo». Gli hanno insegnato la pazienza e l'umiltà. In quel periodo ha affinato tutte le capacità di un buon quarterback: la coordinazione tra occhi e mani, la destrezza delle dita, il lavoro di piedi, la meccanica dei tiri. Niente di entusiasmante, insomma. Ha imparato a guardare da bordo campo con una concentrazione assoluta, assimilando più lezioni possibile. Questo lavoro non solo l'ha reso più capace, ma ha attirato l'attenzione dei suoi allenatori, impressionati dalla sua etica del lavoro e dalla sua capacità di imparare. Per tutti quegli anni è riuscito a tenere a freno l'impazienza e a elevare il proprio gioco. In sostanza, Rodgers aveva insegnato a se stesso ad amare il lavoro sui dettagli in sé e per sé: e a quel punto nulla poteva più fermarlo.

La legge di oggi: acquisite la padronanza dei dettagli e il resto verrà da sé.

«Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship», *The New York Times*, 26 febbraio 2013

17 FEBBRAIO
La verità dolorosa

> È come abbattere un albero di immensa circonferenza. Non ci riuscirete con un solo colpo d'ascia. Ma se invece continuate a vibrare colpi senza demordere, prima o poi, che lo voglia o no, cadrà rovinosamente a terra.
>
> HAKUIN EKAKU, MAESTRO ZEN

Einstein iniziò i suoi esperimenti di pensiero quando aveva sedici anni. Dieci anni dopo concepì la prima rivoluzionaria teoria della relatività. È impossibile quantificare le ore che può aver trascorso ad affinare le sue capacità intellettive durante quei dieci anni, ma non è difficile immaginare che abbia lavorato almeno tre ore al giorno su quel determinato problema, il che equivale a più di diecimila ore in un decennio. Non ci sono scorciatoie o modi di aggirare la fase dell'Apprendistato. Per sua natura il cervello umano ha bisogno di essere esposto a un determinato argomento per un certo periodo, affinché abilità anche complesse possano radicarsi e possano così liberare la mente per attività davvero creative. Il desiderio di trovare scorciatoie dimostra che non siete pronti per nessun tipo di supremazia. Non c'è via d'uscita da questo percorso.

La legge di oggi: non si può aggirare la fase dell'Apprendistato. Liberatevi dal desiderio di trovare scorciatoie.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

18 FEBBRAIO
Due tipi di insuccesso

> Nei suoi atti il pensatore vede tentativi e domande per avere lumi su una qualche cosa: successo e insuccesso sono per lui in primo luogo delle risposte.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Ci sono due tipi di fallimento. Il primo deriva dal non mettere mai alla prova le proprie idee perché si ha paura o perché si aspetta il momento giusto. Non imparerete mai nulla da questo tipo di fallimento e certa esitazione vi distruggerà. Il secondo tipo deriva da uno spirito temerario. Se sbagliate in questo modo, il contraccolpo subito dalla vostra reputazione sarà superato in valore da ciò che imparerete. Sbagliare ripetutamente rafforzerà il vostro spirito e vi mostrerà con chiarezza cristallina come vadano fatte le cose. In effetti, è controproducente che le cose abbiano successo al primo tentativo. Non mettereste mai in questione l'elemento della fortuna e credereste di avere il tocco di Re Mida. Quando inevitabilmente fallirete, sarete così confusi e demoralizzati da non imparare nulla. A ogni modo, in un Apprendistato da imprenditori dovete mettere alla prova le vostre idee il prima possibile, esporle al pubblico, addirittura sperando di sbagliare. Avrete solo da guadagnarci.

La legge di oggi: agite con audacia per realizzare oggi una delle vostre idee.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

19 FEBBRAIO

Scegliete il tempo

Dopo essersi diplomato al Politecnico di Zurigo nel 1900, il ventunenne Albert Einstein si ritrovava con ben poche prospettive di lavoro. Era stato quasi l'ultimo della classe e ciò aveva vanificato ogni possibilità di ottenere un impiego come insegnante. Comunque felice di essere lontano dall'università, intendeva ricercare per conto proprio alcuni problemi della fisica che lo avevano ossessionato per anni. Sarebbe stato un auto-Apprendistato sulla formulazione di teorie e sugli esperimenti del pensiero. Nel frattempo, però, avrebbe dovuto guadagnarsi di che vivere. Gli era stato offerto un impiego come ingegnere nella fabbrica di dinamo elettriche del padre, a Milano, ma un lavoro del genere non gli avrebbe lasciato alcun tempo libero. Un amico sarebbe riuscito a procurargli un lavoro in una compagnia di assicurazioni, ma ciò gli avrebbe rimbambito il cervello e lo avrebbe privato dell'energia per pensare. Poi, un anno dopo, un altro amico gli disse che cercavano un impiegato all'Ufficio Brevetti svizzero di Berna. La paga non era alta, l'impiego era di base, le ore di lavoro erano molte e il suo compito poco eccitante sarebbe stato quello di ispezionare le richieste di brevetti, eppure Einstein accettò con entusiasmo. Quel lavoro era tutto ciò che desiderava. Avrebbe dovuto analizzare la validità delle richieste, molte delle quali includevano aspetti scientifici a cui era interessato. Erano come enigmi o esperimenti di pensiero; doveva cercare di capire come quelle idee potessero effettivamente essere messe in pratica nelle invenzioni. Questo lavoro avrebbe affinato la sua capacità di ragionamento. Dopo diversi mesi, era diventato talmente bravo in questo esercizio mentale da riuscire a completare il lavoro nel giro di due o tre ore, cosicché aveva tutto il resto del giorno da dedicare ai suoi esperimenti di pensiero. Nel 1905 pubblicò la sua prima teoria della relatività, il cui lavoro era stato per la maggior parte preparato alla scrivania dell'Ufficio Brevetti.

La legge di oggi: il tempo è la variabile più importante. Rimuovete un impegno dalla giornata di oggi per dedicare più tempo al vostro Progetto di vita.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

20 FEBBRAIO

Capite come funziona il cervello

Finché crediamo di poter saltare dei passaggi, evitare il percorso, ottenere il potere come per magia grazie a facili formule, conoscenze politiche o facendo affidamento solo sul talento, andiamo contro quella natura e alteriamo le nostre facoltà naturali. Ci trasformiamo in *schiavi* del tempo: con il suo passare ci indeboliamo, diventiamo meno capaci, intrappolati in carriere senza prospettive. Siamo preda delle opinioni e delle paure altrui. La mente non è più legata alla realtà, le siamo distanti, imprigionati in una mentalità ristretta. L'uomo che dipendeva dalla concentrazione per la propria sopravvivenza si trasforma così nell'animale distratto, incapace di pensare, ma a differenza di quest'ultimo anche incapace di affidarsi all'istinto. È l'apice della stupidità credere che nel corso delle nostre brevi vite, di questi pochi decenni di consapevolezza, si possa riconfigurare la struttura del proprio cervello con la tecnologia o con il pio desiderio, sorvolando così sei milioni di anni di evoluzione. Andare contro natura può forse offrire una distrazione passeggera, ma il tempo metterà inesorabilmente in luce la nostra debolezza e impazienza.

La legge di oggi: confidate nell'apprendimento, non nella tecnologia.

Riprenditi la tua vita, «Introduzione»

21 FEBBRAIO
Create il bisogno di voi

> Lasciate che gli altri dipendano da voi. C’è da guadagnare più da questa dipendenza che dalla cortesia. Colui che ha spento la sua sete, girerà immediatamente le spalle alla fonte non avendone più bisogno.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Molti dei grandi condottieri dell’Italia rinascimentale subirono lo stesso destino: vinsero, una dopo l’altra, le battaglie per i loro committenti per ritrovarsi poi banditi, imprigionati o giustiziati. Il problema non era l’ingratitudine. C’erano così tanti altri condottieri altrettanto capaci e abili come loro. E quindi erano sostituibili: uccidendoli non si perdeva nulla. Allo stesso tempo i più anziani fra loro erano diventati essi stessi potenti e volevano sempre più denaro per i loro servigi. Cosa c’era di meglio, dunque, se non sbarazzarsi di loro e ingaggiare un mercenario più giovane e meno esigente? Tal è il destino (meno violento, si spera) di coloro che non rendono gli altri dipendenti da sé. Presto o tardi arriverà qualcuno che potrà fare il lavoro bene quanto voi, qualcuno di più giovane, più fresco, meno costoso e meno minaccioso. La necessità governa il mondo. Le persone raramente agiscono se non sono costrette a farlo. Se non create negli altri il bisogno di voi, sarete allontanati alla prima occasione.

La legge di oggi: dovete essere gli unici che sanno fare quello che fanno, operando in modo che il destino di chi vi ingaggia sia talmente intrecciato al vostro da non potersi liberare di voi.

Le 48 leggi del potere, Legge 11: «Rendete le persone dipendenti»

22 FEBBRAIO

Assorbite energia propositiva

La vita di Coco Chanel iniziò da una posizione molto debole: un'orfana quasi priva di risorse. Poco dopo i vent'anni capì che la sua vocazione era disegnare abiti e fondare una casa di moda. Tuttavia aveva un bisogno disperato di aiuto, soprattutto sul versante economico. Cercò qualcuno che potesse sostenerla nel trovare la propria strada. A venticinque anni trovò l'obiettivo perfetto, un uomo d'affari inglese ricco e più anziano, Arthur «Boy» Capel. Si aggrappò a lui e non si staccò più. Capel riuscì a convincerla che poteva diventare una stilista famosa. Le insegnò i rudimenti dell'economia aziendale. Le rivolse critiche severe, che lei riusciva ad accettare grazie al rispetto profondo che nutriva per lui. La aiutò a prendere le prime decisioni importanti per la nuova impresa. Da lui Chanel trasse una determinazione che avrebbe conservato per il resto della vita. Senza l'influenza di Capel, il suo percorso sarebbe stato troppo accidentato e difficile. Più avanti nel corso della vita, Chanel continuò a far ricorso a questa strategia. Trovò altri uomini e donne in possesso di abilità che a lei mancavano o che doveva rafforzare – le buone maniere, il marketing, il fiuto per riconoscere le tendenze culturali – e strinse relazioni che le permettevano di imparare da quelle persone. Nel vostro caso, dovete cercare persone pragmatiche, non solo carismatiche o visionarie. Avete bisogno di ricevere da loro consigli pratici, di assorbire il loro spirito intraprendente. Se possibile, raccogliete intorno a voi un gruppo di persone provenienti da settori diversi, come amici o collaboratori, che possiedano un'energia simile. Vi aiuterete l'un l'altro ad affinare la determinazione. Non accontentatevi di contatti o mentori virtuali.

La legge di oggi: stilate una lista delle persone che conoscete e che sono ferme nei loro propositi. Cercate di trascorrere più tempo con loro.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

23 FEBBRAIO

Non si sa mai abbastanza

Da bambino, Napoleone Bonaparte era attratto dai giochi di strategia e dai libri che parlavano dei grandi condottieri. Quando entrò all'accademia militare non puntava a una carriera nelle forze armate, a ritagliarsi un posto nel sistema. Sentiva un bisogno ossessivo di imparare tutto il possibile su ogni aspetto dell'arte militare. Era un lettore vorace. La vastità della sua cultura fece un'ottima impressione ai suoi superiori, che fin da giovanissimo gli assegnarono grandi responsabilità. Imparò rapidamente a mantenere la freddezza, a trarre le lezioni giuste dalle esperienze e a rimediare ai propri errori. Quando si ritrovò a comandare un esercito sul campo di battaglia, aveva già percorso un Apprendistato di intensità doppia o tripla rispetto ai coetanei. Essendo così giovane, ambizioso e sprezzante dell'autorità, quando iniziò a esercitare il potere poté compiere la più grande rivoluzione nella storia militare, cambiando le dimensioni e la forma degli eserciti, ideando la guerra di movimento e così via. All'apice del suo sviluppo giunse a possedere una straordinaria capacità di percepire l'andamento di una battaglia o una campagna. Era il suo famoso *coup d'oeil*, la capacità di comprendere una situazione «a colpo d'occhio», che induceva luogotenenti e rivali a immaginare che fosse dotato di poteri magici.

La legge di oggi: dovete trovare il piacere più intenso nell'assimilare informazioni e accumulare conoscenza. Non deve bastarvi mai.

Powerseductionandwar.com, 1° ottobre 2012

24 FEBBRAIO
Superate il maestro

> Tristo è quel discepolo che non avanza il maestro.
>
> LEONARDO DA VINCI

A volte è una maledizione imparare da qualcuno che è così geniale ed esperto, perché la propria sicurezza viene schiacciata nel tentativo di seguire le loro grandi idee. Molti apprendisti si perdono nell'ombra dei loro mentori illustri e non ottengono granché nella vita. Vista la sua ambizione, il pianista Glenn Gould riuscì a trovare la soluzione perfetta al suo dilemma. Ascoltava tutte le idee sulla musica del suo mentore Alberto Guerrero e provava a metterle in pratica. Mentre suonava, però, le alterava quasi impercettibilmente affinché rispondessero alle proprie inclinazioni. In questo modo sentiva di possedere una sua voce. Con il passare del tempo, rese il distacco dall'istruttore sempre più pronunciato. Poiché era molto influenzabile, nel corso dell'Apprendistato aveva inconsciamente interiorizzato tutte le idee più importanti del mentore, ma grazie al suo impegno attivo era riuscito a adattarle alla propria individualità. Così, imparò ma sviluppò anche uno spirito creativo che lo avrebbe aiutato a contraddistinguersi da qualsiasi altro musicista, una volta lasciato Guerrero.

La legge di oggi: fate attenzione all'ombra del mentore illustre. Mettete in pratica le sue idee, ma trasfiguratele sempre e distinguetevi da lui. Il vostro obiettivo è superare il maestro.

Riprenditi la tua vita, III: «Assimilate il potere del Maestro: la dinamica del mentore»

25 FEBBRAIO

Continuate ad allargare gli orizzonti

La realtà della fase dell'Apprendistato è che nessuno sarà lì ad aiutarvi o a darvi indicazioni. Infatti, le probabilità sono a vostro sfavore. Se desiderate un vero Apprendistato, se volete imparare e incamminarvi verso la supremazia, dovete farlo da soli, e con grande tenacia. Quando si entra in questa fase, ci si trova di solito nei ranghi più bassi. L'accesso alle conoscenze e alla gente è limitato da questa vostra condizione. Se non prestate la dovuta attenzione, rischierete di accettarla e di farvi definire da questa, soprattutto se provenite da ambienti svantaggiati. Al contrario, dovete battervi contro ogni limitazione e sforzarvi sempre di allargare i vostri orizzonti. (Ogni volta che vi troverete ad apprendere qualcosa, dovrete sottomettervi alla realtà, ma ciò non significa che siete costretti a fermarvi in un solo luogo.) Un buon punto di partenza è leggere libri e materiali che vanno al di là di quelli che vi sono richiesti. Il fatto di essere aperti a nuove idee vi farà sviluppare il desiderio di avere sempre maggiori conoscenze; vi sarà sempre più difficile rimanere soddisfatti in un angolino, e questo è proprio ciò che vogliamo. Le persone che vi circondano, nel circolo a voi più vicino, rappresentano tanti mondi; le loro storie e i loro punti di vista allargheranno anche i vostri orizzonti e vi aiuteranno a costruire le vostre capacità sociali. Familiarizzate con quanta più gente possibile. Così il vostro circolo a mano a mano si amplierà. Qualsiasi tipo di istruzione esterna aggiungerà elementi a questa dinamica.

La legge di oggi: siate implacabili nella vostra ricerca di espansione. Ogni volta che vi sembra di esservi fermati, sforzatevi di darvi uno scossone e cercate nuove sfide.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

26 FEBBRAIO
Uscite dall’ambito in cui vi sentite sicuri

> È il lavoro fatto dal nostro amor proprio, dalla nostra passione, dal nostro spirito d’imitazione, dalla nostra intelligenza astratta, dalle nostre abitudini, quello che l’arte dovrà disfare; quello che l’arte ci farà compiere è il cammino in senso opposto, il ritorno alla profondità dove ciò che è realmente esistito è sepolto, a noi sconosciuto.
>
> MARCEL PROUST

Leonardo da Vinci, mentre proseguiva il suo lavoro nello studio di Verrocchio, iniziò a sperimentare e ad affermare il proprio stile. Scoprì con sorpresa che il Maestro era colpito dalla sua inventiva. Per Leonardo, ciò indicava che l’Apprendistato era ormai prossimo alla fine. La maggior parte della gente attende troppo prima di compiere questo passo, generalmente per paura. È sempre più facile imparare le regole senza mai uscire dall’ambito in cui ci si sente più sicuri. Bisognerebbe invece costringersi a intraprendere certe azioni e sperimentare *prima che ci si senta pronti a farlo.* Dovete testare il vostro carattere, vincere le paure e sviluppare un certo distacco dal vostro lavoro per vederlo con occhi altrui. Vi preparerete così alla fase successiva in cui il vostro operato sarà costantemente sotto scrutinio.

La legge di oggi: provate a fare quella cosa per cui non vi sentite pronti.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l’Apprendistato ideale»

27 FEBBRAIO

Create il vostro stile

La distanza che interponete tra voi e i vostri predecessori richiede talvolta l'adozione di qualche simbolismo, di un modo di rendere pubblico il distacco rispetto alle abitudini della generazione precedente. Così fece Luigi XIV, per esempio, quando rifiutò di insediarsi nel tradizionale palazzo dei re francesi e ne fece costruire uno per sé a Versailles. Il re Filippo II di Spagna si comportò allo stesso modo quando fece erigere il palazzo El Escorial in una località anonima, nelle vicinanze di Madrid. Ma Luigi si spinse più in là. Egli non voleva uguagliare il padre o i suoi antenati, non voleva indossare una corona, portare uno scettro o sedere al trono. Egli voleva stabilire un nuovo tipo di autorità con simboli e rituali propri. Per questo motivo Luigi fece dell'eredità morale dei suoi antenati un relitto del passato. Bisogna seguire il suo esempio: mai calcare le orme dei predecessori; se lo si fa, non si riuscirà mai ad avere un'identità propria. Bisogna dimostrare la differenza in modo visibile, creando uno stile e un simbolismo che separi dalle figure che devono essere dimenticate.

La legge di oggi: seguite l'esempio del Maestro, non le sue orme. Dimostrate di essere diversi. Create il vostro stile.

Le 48 leggi del potere, Legge 41: «Evitate di indossare gli abiti di qualcun altro»

28 FEBBRAIO
Al Maestro la pugnalata

> Si ripaga male un maestro se si rimane sempre soltanto discepolo.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

In spagnolo si dice *al maestro cuchillada* – al Maestro la pugnalata. È un'espressione della scherma, che si riferisce al momento in cui l'allievo giovane e scattante diventa abbastanza esperto da colpire il Maestro. Fa anche riferimento però al destino di tanti mentori che devono inevitabilmente affrontare la ribellione dei loro allievi, come un fendente di spada. La nostra cultura tende a venerare i ribelli, o chi finge di esserlo. Ma la ribellione non ha alcun significato se non c'è qualcosa di solido e reale a cui opporsi. Il mentore, come figura paterna, vi offre proprio il modello al quale poter trasgredire per dimostrare la vostra identità. Interiorizzate le parti più importanti e pertinenti della sua conoscenza e date un taglio a tutto ciò che non ha un nesso con la vostra vita. È la dinamica delle generazioni che cambiano, e a volte la figura paterna deve essere annientata affinché i figli e le figlie possano avere lo spazio necessario per scoprire se stessi. Nel corso degli anni avrete probabilmente molti mentori, ciascuno un gradino nella vostra ascesa verso la supremazia. Dovrete trovare l'insegnante giusto per ogni fase della vostra vita, ottenere da lui ciò che volete, poi dovrete andare avanti senza provare alcuna vergogna. È la strada che probabilmente ha percorso anche il vostro mentore ed è così che funziona il mondo.

La legge di oggi: fate vostre le parti importanti e pertinenti della conoscenza del Maestro. Date un taglio a tutto il resto.

Riprenditi la tua vita, III: «Assimilate il potere del Maestro: la dinamica del mentore»

29 FEBBRAIO

Adottate l’approccio dell’hacker

Ogni epoca tende a creare modelli di Apprendistato che si adattano meglio al proprio sistema di produzione. Oggi siamo entrati nell’era informatica, e l’approccio hacker alla programmazione può offrire lo spunto più promettente per questa nuova età. Il modello hacker si configura così: bisogna imparare quante più abilità possibili, seguendo la strada aperta dalle varie occasioni che ci si presentano, ma solo se legate ai nostri interessi più profondi. Come un hacker, bisogna dare valore al processo di scoperta e al raggiungimento dei più alti standard di qualità. Si deve evitare la trappola che ci porta a seguire percorsi lavorativi predefiniti. Sebbene non sappiamo dove ciò ci porterà, dobbiamo sfruttare al massimo l’accessibilità d’informazione e la quantità di conoscenze che sono a nostra disposizione. Scoprite che lavoro si addice a voi e cosa invece volete evitare a ogni costo. Procedete per tentativi. Non è che dovete vagare senza meta per paura di impegnarvi, ma perché possiate allargare la base delle vostre conoscenze e vi apriate a nuove possibilità. A un certo punto, quando sarete pronti a sistemarvi, idee e opportunità vi si presenteranno inevitabilmente. Quando ciò accadrà, tutta la gamma di capacità imparate si dimostrerà essere uno strumento prezioso. Sarete Maestri nel combinare le varie abilità in maniere sempre uniche e specchio della vostra personalità.

La legge di oggi: in questa nuova era, chi segue un percorso rigido, predefinito fin dalla giovinezza, si ritrova a quarant’anni a un punto morto nella propria carriera o sopraffatto dalla noia. Al contrario, il vasto Apprendistato della vostra gioventù avrà l’effetto opposto: aumentare le vostre possibilità negli anni a venire.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l’Apprendistato ideale»

Marzo

Il Maestro all'opera: attivare le competenze e raggiungere la supremazia

Procedendo verso la supremazia, avvicinate la vostra mente alla realtà e alla vita stessa. Tutto ciò che è vivo è in un continuo stato di trasformazione e movimento. Quando vi fermate, pensando di avere ormai raggiunto la meta desiderata, parte della vostra mente entra in una fase di decadimento. Perdete la creatività guadagnata con tanta fatica e anche gli altri lo notano. Sono un potere e un'intelligenza che devono essere sempre rinnovati o moriranno. Quindi dovete trattare tutta la vostra vita come una sorta di Apprendistato in cui non smettete mai di mettere in pratica ciò che avete imparato. Il mese di marzo vi insegnerà ad applicare le competenze e interiorizzare la conoscenza necessaria per acquisire la piena padronanza.

Vari anni fa, quando ho iniziato a scrivere il mio quinto libro, *Riprenditi la tua vita*, mi è successo qualcosa di molto strano e molto bello. È stato un libro davvero difficile da scrivere. Avevo iniziato svolgendo le mie consuete ricerche: avevo letto centinaia di libri, preso appunti su migliaia di schede, strutturato il contenuto in diversi capitoli eccetera. Ma a differenza che in passato avevo anche letto molti testi di argomento scientifico – sulla natura del cervello umano – per dare a *Riprenditi la tua vita* un fondamento medico più solido. E questo fattore ha aggiunto un ulteriore livello di difficoltà alla scrittura. Inoltre avevo intervistato sei o sette Maestri contemporanei per aggiornare i contenuti del volume. L'aggiunta degli aspetti scientifici e delle interviste ha reso il progetto particolarmente complesso. E così, quando ho iniziato a scrivere il testo vero e proprio, i primi due capitoli sono andati decisamente a rilento: ci ho messo più tempo del normale a entrare nel ritmo.

E poi, capitolo dopo capitolo, settimana dopo settimana, mese dopo mese, ho iniziato a prendere un po' di abbrivio. Arrivato al quinto capitolo, mi è successa una cosa strana. Il quinto capitolo parla del processo creativo, e afferma che, una volta che abbiamo lavorato a sufficienza su un progetto, che ci siamo preparati abbastanza, e che abbiamo dedicato mesi ad approfondire l'argomento, capita spesso di raggiungere uno stato di creatività in cui le idee vengono fuori dal nulla. E all'improvviso la stessa cosa stava capitando a me. Dopo tutte le ricerche e i preparativi, quando sono arrivato a quel capitolo le idee per il capitolo successivo mi venivano sotto la doccia e durante le passeggiate, e persino in sogno, dove ricevevo conferme su ciò di cui andavo scrivendo.

È stato sorprendente, ed è stata per me una fonte di ispirazione. E poi sono arrivato al sesto e ultimo capitolo, che parla della supremazia vera e propria. L'idea è che in una fase ancora successiva del processo si inizi ad avere un certo intuito per l'argomento. Sembra quasi che il progetto abbia preso vita dentro di te. È come se un maestro di scacchi sentisse di avere

una scacchiera dentro di sé, nel cervello, e fosse in grado di percepire fisicamente le mosse successive. Così anch'io sentivo che il libro viveva dentro di me e sapevo intuitivamente cosa dovevo scrivere. All'improvviso mi venivano idee e intuizioni ad alta velocità. Ed è stata un'esperienza incredibile, la sensazione di esercitare un grande potere.

Non sto dicendo che sono speciale, che sono un genio o che ho doni e talenti particolari. Anzi, l'obiettivo del libro è proprio smitizzare l'idea del genio e della creatività. Tendiamo a pensare che siano qualità innate, qualcosa nel DNA, una particolare conformazione del cervello, mentre io volevo dimostrare che invece sono il prodotto dell'impegno e della disciplina, che quando ci si esercita per mesi e anni si può raggiungere un livello elevato di creatività e padronanza. E scrivere quel libro ha letteralmente confermato la mia idea. E poiché è il risultato di un impegno costante applicato alla risoluzione di un problema, è un'esperienza entusiasmante che quasi chiunque può fare, a patto di attenersi allo schema che ho indicato.

Non significa che basti dedicare anni allo studio di qualcosa per sviluppare poteri creativi. Dovete focalizzarvi con una certa intensità, oltre all'amore per il lavoro in sé che anima il prodotto finale. E poi devono esserci stati anni di lavoro nella fase dell'Apprendistato, che io avevo attraversato scrivendo altri quattro libri prima di quello.

Nel processo creativo non ci sono scorciatoie; droga e alcol sono più che altro un ostacolo. L'impazienza che spinge a cercare scorciatoie impedisce di raggiungere la supremazia. Se però vi fidate del percorso e lo portate avanti fin dove possibile, vi stupirete dei risultati.

1° MARZO
Destate la mente multidimensionale

Imparare non logora mai la mente.

ATTRIBUITA A LEONARDO DA VINCI

A mano a mano che accumulate competenze e interiorizzate le regole che governano il vostro settore, la mente vuole diventare più attiva e cercare di usare quella conoscenza acquisita in modi più conformi alle vostre inclinazioni. Ciò che potrebbe impedire a questa dinamica creativa naturale di fiorire non è la mancanza di talento, quanto il vostro atteggiamento. Ansiosi e insicuri, tenderete a essere prudenti, preferendo adattarvi al gruppo e restando incollati alla prassi che avete imparato. Al contrario, dovete spingervi in direzione opposta. Emergendo dall'Apprendistato, dovete diventare sempre più audaci. Invece di compiacervi per ciò che sapete, dovete espandere la vostra conoscenza a settori vicini, offrendo alla mente cibo per creare nuove associazioni tra idee diverse. Dovete sperimentare e affrontare un problema da varie angolazioni. A mano a mano che il vostro modo di pensare diventa più fluido, la mente acquisisce nuove dimensioni e si apre a sempre nuovi aspetti della realtà. Alla fine, vi ribellerete alle stesse regole che avete interiorizzato, plasmandole affinché si adattino al vostro spirito. Quest'originalità vi porterà sulle vette del potere.

La legge di oggi: espandete la conoscenza a settori vicini. Scegliete una competenza ausiliaria e iniziate a esercitarvi.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

2 MARZO

Spingetevi all’interno

Quando mi chiedono come definisco la supremazia, o quale principio mi guida nella vita e nella scrittura di un libro, rispondo: «Spingermi all’interno». Sono sempre alla ricerca di modi per penetrare nell’intimo delle cose. Da fuori la realtà appare in un certo modo: morta, più o meno, perché vediamo solo le apparenze. Ma dall’interno vediamo battere il cuore, comprendiamo la verità delle cose. Quando per esempio iniziamo a studiare gli scacchi o il pianoforte, ci troviamo all’esterno. Vediamo solo le superfici, gli aspetti visibili, e impariamo le regole basilari. Ed è un processo molto lento e noioso. Non capiamo davvero: siamo confusi, è tutto sfocato. Alla fine però, se continuiamo a impegnarci, troviamo un pertugio da cui entrare. E allora sentiamo che quella realtà prende vita. La scacchiera o il pianoforte non è più un oggetto fisico, è dentro di noi. L’abbiamo interiorizzato. Non dobbiamo più pensare ai singoli tasti: la tastiera è nella nostra testa. Questa è la vera padronanza. Gli sport sono un ottimo esempio. Dei grandi calciatori si dice: «Sembra che abbiano gli occhi anche dietro la testa». No, gli occhi si trovano all’interno del gioco stesso. Nel football, i grandi quarterback dicono che con ogni anno di esperienza in più «è come se il gioco rallentasse». No, sono loro a penetrare sempre più in profondità. Possiamo dire lo stesso degli scienziati, degli scrittori, degli attori: i Maestri conoscono la loro materia dall’interno, non dall’esterno.

La legge di oggi: se vi impegnate a fondo raggiungerete il nucleo più intimo della conoscenza. È l’obiettivo finale della supremazia: una comprensione che parte dall’interno.

«Robert Greene: Mastery and Research», *Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais*, 25 gennaio 2017

3 MARZO

Coltivate l’etica dell’artigiano

I grandi maestri, compresi quelli contemporanei, riescono a conservare lo spirito dell’artigiano. A motivarli non è il denaro, la fama o il prestigio, ma la possibilità di realizzare l’opera d’arte perfetta, di progettare l’edificio più grandioso, di scoprire una nuova legge scientifica, di diventare padroni della loro arte. Quindi riescono a non lasciarsi coinvolgere troppo dagli alti e bassi del loro percorso professionale. L’importante è il lavoro. E alla fine, grazie alla loro focalizzazione, accade anche che questi Maestri guadagnino di più e diventino più famosi. Steve Jobs era l’esempio perfetto di questa etica artigianale. L’aveva ereditata da suo padre, un uomo che amava costruire cose con le mani; e quel suo amore per la perfezione, per il risultato impeccabile, è un atteggiamento che ha trasferito nel design dei prodotti Apple. È questo l’obiettivo ultimo del Maestro: fare bene le cose e andarne orgoglioso.

La legge di oggi: mantenete lo spirito dell’artigiano. Tenete a mente: il lavoro è l’unica cosa che conta.

«Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship», *The New York Times*, 26 febbraio 2013

4 MARZO
Il processo creativo

Poiché il processo creativo è sfuggente e non ci è mai stato insegnato da nessuno, spesso possiamo sbagliare. Dai maestri di tutte le epoche del passato possiamo trarre uno schema e dei principi che hanno però una valenza più vasta. Innanzitutto, è importante includere nel processo creativo un periodo iniziale senza scadenza. Datevi tempo di sognare e vagare con la mente, di partire in maniera libera e non inquadrata. In questo periodo, permettete al progetto di associarsi a delle forti emozioni, che nascono spontanee quando prendete in considerazione la vostra idea. È facile dare un giro di vite in un secondo momento e rendere il progetto sempre più realistico e razionale. Seconda cosa, è meglio possedere un'ampia conoscenza sia del proprio settore sia di altri, perché ciò permetterà al cervello di creare più associazioni e connessioni. Terzo, per mantenere questo percorso sempre vitale, non dovete mai adagiarvi nell'autocompiacimento, come se la vostra visione iniziale rappresentasse già la fine. Dovete coltivare una profonda insoddisfazione nei confronti del vostro progetto e il bisogno costante di migliorare le vostre idee, nonché un senso di incertezza – non sapendo esattamente cosa fare, lo stimolo creativo si manterrà vivo. Infine, dovete accettare la lentezza come una virtù. Quando si tratta di imprese creative, il tempo è sempre relativo. Sia che il progetto richieda dei mesi o degli anni per essere completato, proverete sempre un senso di impazienza e il desiderio di giungere alla conclusione. Il provvedimento principale che potete prendere per acquisire maggiore forza creativa è invertire questa tendenza naturale.

La legge di oggi: immaginate di poter andare avanti nel tempo e di rivedere tutto il lavoro che avete fatto. Da quella posizione privilegiata, i mesi e gli anni che avrete dedicato al progetto non vi sembreranno affatto ardui e laboriosi. Il tempo è il vostro migliore alleato.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

5 MARZO
Ampliate l’orizzonte e pensate sempre più avanti

In qualsiasi ambiente competitivo in cui ci siano vinti e vincitori, è inevitabile che prevalga la persona che possiede una prospettiva più ampia e globale. Il motivo è semplice, una persona così sarà in grado di andare al di là del momento corrente e saprà controllare la dinamica globale con un’attenta strategia. La maggior parte della gente è invece bloccata in un presente perpetuo. Le loro decisioni sono influenzate dagli eventi più immediati; cadono facilmente preda delle emozioni e attribuiscono un significato fin troppo grande a un problema, rispetto a quanto ne abbia in realtà. Progredendo verso la supremazia, otterrete una prospettiva sempre più globale ma è comunque saggio accelerare questo processo abituandovi da subito ad allargare le vostre prospettive. Potete ottenere questo risultato ricordando sempre quale sia l’obiettivo generale del lavoro con il quale siete occupati e come questo sia in armonia con i vostri obiettivi a lungo termine. Quando dovete affrontare un problema, dovete abituarvi a vedere come ciò sia inevitabilmente legato a una situazione più generale. Se il vostro lavoro non produce l’effetto sperato, dovete osservarlo da tutte le angolazioni possibili finché non troverete la causa del problema. Non dovete accontentarvi di osservare gli avversari, ma dovete analizzare e scoprire tutti i loro punti deboli. Il vostro motto deve essere «Ampliate l’orizzonte e pensate sempre più avanti». Con un allenamento mentale del genere, spianerete la strada verso la supremazia sbaragliando tutti i rivali.

La legge di oggi: vince chi ha la prospettiva più globale. Espandete lo sguardo.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l’intuizione e la razionalità: la supremazia»

6 MARZO
Il dono della mente originale

Tutti noi possediamo una forza creativa innata che vuole essere attiva. È il dono della *mente originale,* che rivela questo potenziale. La mente umana è creativa per natura, alla ricerca costante di associazioni e legami tra le cose e le idee. Vuole esplorare, scoprire nuovi aspetti del mondo e inventare. Il nostro più grande desiderio è esprimere questa forza creativa e il doverla soffocare è il nostro più grande rammarico. Non sono l'età o la mancanza di talento a uccidere la creatività, ma il nostro stesso spirito, il nostro atteggiamento. Ci adagiamo troppo nella conoscenza che abbiamo appreso durante l'Apprendistato. Abbiamo paura di prendere in considerazione idee nuove e lo sforzo che ciò richiede. Pensare in maniera più flessibile comporta un rischio: potremmo fallire e metterci in ridicolo. Preferiamo quindi vivere con le solite idee e i soliti modi di pensare, ma per farlo paghiamo un caro prezzo: la mente muore per mancanza di sfide e novità; ci limitiamo nel nostro settore e perdiamo il controllo del nostro destino perché ci rendiamo rimpiazzabili.

La legge di oggi: fate ciò che vuole la vostra mente – esplorate, valutate e accogliete le nuove idee.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

7 MARZO
Tenete il cervello in azione

Quando eravamo bambini, le nostre menti non si fermavano mai. Eravamo aperti a nuove esperienze e le assorbivamo il più possibile. Imparavamo in fretta, perché eccitati dal mondo attorno a noi. Quando ci sentivamo frustrati o arrabbiati, trovavamo una maniera creativa per ottenere quello che volevamo e poi, non appena qualcosa di nuovo incrociava il nostro cammino, ci scordavamo velocemente del problema. Le nostre menti erano in perenne movimento, sempre curiose ed eccitate. Aristotele riteneva che la vita fosse definita dal movimento. Ciò che non si muove è morto. Ciò che ha velocità e mobilità ha più possibilità, più vita. Tutti all'inizio abbiamo la mente mobile, ma crescendo tendiamo sempre più all'immobilità. Potreste pensare che quello che più vi piacerebbe riconquistare della vostra infanzia sia l'aspetto, la forma fisica, i piaceri semplici, ma quello di cui realmente avete bisogno è la duttilità della mente che avevate a quel tempo. Ogniqualvolta vi trovate a ponderare un'idea o un argomento in particolare – un'ossessione, un risentimento – obbligateli a passare. Distraetevi con qualcos'altro. Come i bambini, trovate qualcosa di nuovo da cui farvi assorbire, qualcosa che meriti la vostra attenzione. Non sprecate tempo con cose che non potete cambiare né influenzare. Continuate a muovervi.

La legge di oggi: reagite al momento. Pensiero a pensiero, azione ad azione, argomento ad argomento: lasciate che la mente sia fluida.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 2: «Non combattete come l'ultima volta. Strategia della guerriglia mentale»

8 MARZO
Mantenete viva la meraviglia

> La gioventù è felice, perché possiede la facoltà di vedere la bellezza. Chi mantiene la facoltà di vedere la bellezza non invecchia.
>
> FRANZ KAFKA

Una volta che abbiamo superato un Apprendistato rigoroso e che abbiamo esercitato i nostri muscoli creativi, non possiamo fare a meno di provare una certa soddisfazione per ciò che abbiamo imparato e per il progresso fatto. Iniziamo a dare per scontate certe idee che abbiamo studiato e sviluppato. Lentamente, smettiamo di porci quelle domande che prima ci tormentavano. Conosciamo già le risposte. Ci sentiamo così superiori. Invece non sappiamo che, mentre l'autocompiacimento si insinua nell'anima, la mente si irrigidisce e si riduce, e sebbene abbiamo raggiunto il plauso del pubblico per il nostro lavoro passato, in realtà soffochiamo la nostra creatività, per non riaverla più indietro. Combattete questa tendenza logorante il più possibile, difendendo il valore della meraviglia attiva. Ricordatevi costantemente che ciò che sapete è davvero poco e che il mondo rimane sempre un mistero.

La legge di oggi: la realtà è infinitamente misteriosa. Lasciate che vi riempia di una meraviglia incessante. Rammentate a voi stessi quanto ancora avete da imparare.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

9 MARZO
L’impazienza è il nemico

La pazienza è amara ma il suo frutto è dolce.

ATTRIBUITA AD ARISTOTELE

L’ostacolo più grande alla creatività è rappresentato dall’impazienza, dal desiderio quasi inevitabile di velocizzare il processo, di esprimere qualcosa, di fare colpo. Così facendo, però, non arrivate a impadronirvi delle basi; non avete un vero e proprio lessico a vostra disposizione. Ciò che confondete per essere creativi e particolari è nei fatti una mera imitazione dello stile di qualcun altro o uno sproloquio personale che in realtà non esprime nulla. Il pubblico, però, non si fa imbrogliare tanto facilmente. Sente la mancanza di rigore, la natura imitativa del lavoro, il desiderio di ottenere attenzioni e vi volta le spalle o esprime una debole lode passeggera. La strada migliore è amare l’apprendimento in sé e per sé. Chiunque riesca a dedicare dieci anni ad assimilare le tecniche e le convenzioni del proprio settore, a provarle, a dominarle, esplorandole e personalizzandole, troverà inevitabilmente la propria voce e darà vita a qualcosa di unico ed espressivo.

La legge di oggi: siate lungimiranti. Se avrete pazienza e seguirete il processo, l’espressione individuale sgorgherà liberamente da voi.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

10 MARZO
La conoscenza vi è superiore

> Ciò che fa la differenza tra una persona di straordinaria creatività e una meno originale non è un qualche potere speciale, ma una conoscenza più vasta (sotto forma di esperienza accumulata con la pratica) e la motivazione ad acquisirla e usarla. Tale motivazione dura per molto tempo, arrivando in certi casi a plasmare e ispirare una vita intera.
>
> MARGARET A. BODEN

Per negare il proprio ego si deve essere umili di fronte alla conoscenza. Il grande scienziato Michael Faraday espresse quest'atteggiamento così: la conoscenza scientifica avanza costantemente. Le più grandi teorie prima o poi vengono smentite o alterate in un qualche momento del futuro. La mente umana è troppo debole perché possa avere una visione chiara e perfetta della realtà. L'idea o la teoria che state formulando in questo momento, che sembra così fresca, viva e veritiera, quasi certamente sarà bocciata o messa in ridicolo tra qualche decennio o secolo. (Spesso ridiamo di quelle persone che fino al secolo scorso non credevano nell'evoluzione e che pensavano che il mondo fosse stato creato solo seimila anni prima, ma provate a immaginare come la gente nel futuro riderà di noi per le nostre credenze così ingenue del XXI secolo!). È quindi meglio tenere bene a mente quest'aspetto e non affezionarsi troppo alle proprie idee o essere troppo certi della verità.

La legge di oggi: la conoscenza progredisce incessantemente. Non lasciatevi ingannare dall'ego: siete sempre inferiori alla conoscenza.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

11 MARZO
L’intensità della focalizzazione

A tanti che lo conoscevano da giovane, doveva sembrare alquanto improbabile che Marcel Proust potesse mai raggiungere la supremazia, perché in apparenza sembrava non far altro che sprecare tempo prezioso. Sembrava che le uniche cose che facesse fossero leggere libri, fare passeggiate, scrivere lettere interminabili, frequentare feste, dormire tutto il giorno e pubblicare delle frivole storielle sulla società del suo tempo. Ma sotto la superficie si celava un’attenzione intensa. Non leggeva semplicemente dei libri, ma li sezionava, li analizzava con rigore e ne traeva lezioni preziose da applicare alla propria vita. Tutto quel leggere inculcò nel suo cervello diversi stili che andarono ad arricchire il suo scrivere. Non socializzava e basta, ma si sforzava di capire le persone nel loro intimo e di capirne le motivazioni segrete. Non analizzava con leggerezza la propria psiche, ma si immergeva in profondità nei vari livelli della sua coscienza tanto da sviluppare delle opinioni sul funzionamento della memoria che anticiparono tante scoperte future delle neuroscienze. Alla fine, è riuscito anche a sfruttare la morte della madre per intensificare questo sviluppo interiore. Non avendo più il suo supporto, sarebbe dovuto uscire dalla depressione grazie alla scrittura, trovando un modo di ricreare il sentimento che provava per lei nei libri che scriveva. Come descrisse tempo dopo, tutte quelle esperienze furono come semi e, una volta che iniziò a scrivere *Alla ricerca del tempo perduto*, divenne un giardiniere che coltivava e accudiva le piante che avevano messo radici tanti anni prima.

La legge di oggi: non saranno i vostri studi a dare frutti, ma l’intensità della vostra attenzione.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l’intuizione e la razionalità: la supremazia»

12 MARZO
Perfezionatevi attraverso gli insuccessi

Henry Ford era dotato di una mente in naturale sintonia con ciò che è meccanico. Aveva il potere dei grandi inventori: la capacità di vedere ogni parte e capire come operassero nell'insieme. Se avesse dovuto descrivere come funzionava qualcosa, Ford avrebbe sicuramente preso un tovagliolo e vi avrebbe disegnato un diagramma, piuttosto che spiegarsi a parole. Grazie a questa *forma mentis*, i suoi apprendistati riguardanti le macchine furono facili e veloci. Ma quando si trattò di produrre in serie le sue invenzioni, dovette affrontare il fatto di non avere la conoscenza richiesta per farlo. Aveva bisogno di un ulteriore Apprendistato per diventare un uomo d'affari e imprenditore. Per fortuna, lavorare con le macchine gli aveva fatto maturare un tipo di intelligenza molto pratica, tanta pazienza e capacità di risolvere problemi, tutti elementi che potevano essere messi in pratica in altre situazioni. Quando una macchina non funziona, non ve la prendete sul personale e non vi scoraggiate. In realtà, si tratta di una benedizione sotto mentite spoglie. Quei malfunzionamenti vi mostrano infatti che ci sono dei difetti e vi indicano il modo per migliorarli. Continuate così ad armeggiare finché non trovate la soluzione. Lo stesso dovrebbe valere anche per le attività imprenditoriali. Gli errori e i fallimenti sono gli strumenti del vostro apprendimento. Vi mostrano le vostre carenze. È difficile scoprirle dalla gente, poiché le loro lodi e le critiche sono spesso interessate. I fallimenti vi permettono inoltre di individuare i difetti delle vostre idee, che potete smascherare solo mettendole in pratica. Scoprirete così che cosa il pubblico voglia realmente, la discrepanza fra le vostre idee e l'effetto che hanno sugli altri.

La legge di oggi: i malfunzionamenti offrono un insegnamento. Stanno cercando di dirvi qualcosa. Dovete ascoltarli.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

13 MARZO
La resistenza creativa

Al momento di iniziare a scrivere *Riprenditi la tua vita*, mi sono reso conto che avevo di fronte una difficoltà. Con i libri precedenti, verso la fine della stesura mi sentivo così esausto che la scrittura ne risentiva. Penso che molti scrittori tendano a perdere le energie a metà di un progetto, sopraffatti dalla complessità e dalla mancata organizzazione dei materiali. Ho deciso di considerarla una maratona e ho cercato un modo per sviluppare la resistenza sulle lunghe distanze. A tal fine ho stabilito di potenziare la mia routine di allenamento. Normalmente svolgo attività fisica tutti i giorni, ma ho deciso di aumentare i tempi e le distanze, anche se di poco. Sapevo che a un certo punto avrei raggiunto un livello al quale non mi sarei sentito più stanco nonostante quegli aumenti, e che sarei rimasto stabile a quel livello per l'intera durata del progetto. Negli sport come il ciclismo sulle lunghe distanze, questo tipo di allenamento aiuta a incrementare la resistenza. È meglio fermarsi a quel livello per un certo periodo di tempo anziché continuare ad aumentare il carico. Volevo scoprire se questo metodo mi avrebbe garantito livelli di energia più costanti nel mio lavoro.

Negli ultimi mesi, quando l'avvicinarsi della scadenza mi ha imposto di lavorare con ancor più impegno, ho notato che mi sentivo molto più calmo, ero più bravo a gestire lo stress e avevo riserve di energia da sfruttare nelle lunghe ore di lavoro. Sono giunto alla conclusione che la mente e il corpo sono così strettamente legati che è impossibile distinguere i loro rispettivi effetti su di noi. Sentirci energizzati influenza il nostro umore, che a sua volta influenza direttamente il nostro lavoro. E sentirci confusi o disorganizzati nel lavoro può avere effetti terribili anche sul nostro fisico.

La legge di oggi: il lavoro richiesto per creare qualcosa di valido è una maratona, e per correre la maratona bisogna prima allenarsi.

HuffPost, 15 novembre 2012

14 MARZO
Immergetevi nei dettagli

Quando Leonardo da Vinci voleva creare un nuovo stile pittorico che fosse più realistico e carico di emozione, intraprese uno studio ossessivo dei dettagli. Trascorse un'infinità di ore sperimentando come la luce colpiva vari solidi geometrici, per capire come ne alterasse l'aspetto. Dedicò centinaia di pagine nei taccuini allo studio delle gradazioni dell'ombra in ogni sua possibile combinazione. Prestava quella stessa attenzione alle pieghe di un abito, alle ciocche dei capelli, ai minimi cambiamenti nell'espressione del volto umano. Quando oggi guardiamo una sua opera, non ci rendiamo conto di questi sforzi da parte sua, ma sentiamo come quei dipinti siano vivi e realistici, come se avessero catturato l'essenza del mondo.

In generale, cercate di affrontare un problema o un'idea con la mente aperta. Lasciate che lo studio dei dettagli guidi il vostro pensiero e dia forma alle vostre teorie. Pensate a tutto ciò che è in natura, o al mondo, come a una specie di ologramma, in cui anche la più piccola parte riflette qualcosa dell'essenza dell'intero. Immergendovi nei particolari, combatterete la tendenza generalizzante del cervello e vi avvicinerete alla realtà.

La legge di oggi: svelate il segreto di qualsiasi realtà scoprendone i dettagli.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

15 MARZO

Fate sì che la vostra opera prenda vita

La sua sete di conoscenza del cuore della vita, da ottenere grazie all'esplorazione dei dettagli, portò Leonardo da Vinci a compiere una ricerca approfondita dell'anatomia umana e animale. Voleva riuscire a disegnare un uomo o un gatto alla perfezione. Dissezionò personalmente dei cadaveri, segò ossa e crani, e assistette con osservanza quasi religiosa a delle autopsie, così che potesse vedere da vicino la struttura dei muscoli e dei nervi. I suoi disegni anatomici erano molto avanzati al tempo per il loro realismo e l'accuratezza. Dovete seguire la strada di Leonardo anche nel vostro lavoro. La maggior parte delle persone non ha la pazienza di assimilare tutte le raffinatezze e le minuzie che sono parte essenziale del mondo. Deve sbrigarsi per creare un certo effetto e fare scena; ragiona per pennellate grezze. La loro opera rivela inevitabilmente la mancanza di attenzione ai particolari – non ha un impatto profondo nel pubblico e sembra inconsistente. Le uniche attenzioni che ottiene sono momentanee. Al contrario, voi dovete vedere tutto ciò che producete come qualcosa dotato di una vita e presenza propria. Se considererete il vostro lavoro come qualcosa di vivo, il cammino verso la supremazia richiede che studiate e assimiliate i dettagli in maniera universale, fino a giungere al punto in cui capterete la forza vitale e riuscirete a esprimerla senza alcuno sforzo nella vostra opera.

La legge di oggi: vedete la vostra opera come qualcosa di vivo. Il vostro compito è portarla in vita e fare sì che gli altri la percepiscano.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l'intuizione e la razionalità: la padronanza»

16 MARZO

Cambiate prospettiva

La lezione è semplice: la creatività vera è costituita dall'apertura e dall'adattabilità del nostro spirito. Quando vediamo o viviamo qualcosa, dobbiamo riuscire a vederlo da diverse angolazioni, trovare altre possibilità oltre a quella più ovvia. Dobbiamo immaginare che gli oggetti che ci circondano possono essere usati e associati per scopi differenti. Non dobbiamo aggrapparci alla nostra idea originale per pura cocciutaggine o perché il nostro ego si è ormai fissato sulla sua fondatezza. Al contrario, seguiamo ciò che ci si presenta al momento, esplorando e sfruttando i vari imprevisti. È così che trasformeremo le piume in mezzi per volare. La differenza non sta in chissà quale forza creativa iniziale del cervello, ma nel modo in cui guardiamo il mondo e nella fluidità con cui sappiamo riformulare ciò che vediamo.

La legge di oggi: la creatività e l'adattabilità sono inseparabili. Oggi, guardate le cose da ogni angolazione possibile.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

17 MARZO

Questi poteri non si conquistano con facilità

Creare un’opera d’arte significativa, fare una scoperta o inventare qualcosa richiede grande disciplina, autocontrollo e stabilità emotiva. Dovete essere padroni delle forme del vostro settore. Le droghe e la pazzia non fanno altro che distruggere queste facoltà. Non fatevi abbindolare dai miti romantici e dai cliché sulla creatività che abbondano nella nostra cultura: ci offrono solo la scusa o la panacea del credere che la si possa conquistare con facilità. Quando osservate l’eccezionale lavoro creativo dei Maestri, invece, non ignorate gli anni di fatica, il lavoro infinito, le ore di incertezza e il superamento tenace degli ostacoli che quegli uomini hanno sopportato.

La legge di oggi: l’energia creativa è frutto degli sforzi del Maestro e di nient’altro. Non fatevi abbindolare dai miti romantici.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

18 MARZO

Il potere del desiderio e della determinazione

Da giovane ho lavorato in una casa editrice di New York, che tra gli altri aveva pubblicato il primo romanzo di Toni Morrison. Non dimenticherò mai questa storia. Toni Morrison lavorava come editor in quella casa editrice. Lavorava fino alle sei o le sette di sera, poi prendeva un treno per tornare a casa, nel Connecticut, dai due figli piccoli. Tornava a casa, preparava la cena, metteva i bambini a letto e, alle undici, si sedeva a scrivere. Ed è così che ha scritto il suo primo libro. Questo è il genere di energia e determinazione che dovete avere. L'ho sempre trovato sovrumano: so che io non ci riuscirei mai, ma guardate chi è diventata lei. C'è riuscita perché lo voleva così tanto.

La legge di oggi: per raggiungere un livello elevato di competenza è necessario impegnarsi a fondo. Dovete volerlo davvero. Cosa potrebbe indurvi a una simile dedizione?

Tavola rotonda ai Live Talks di Los Angeles, 11 febbraio 2019

19 MARZO

La dinamica lobotomizzante

Forse l’impedimento maggiore alla creatività umana è il deterioramento naturale che si instaura nel tempo in qualsiasi professione e ambiente. Nelle scienze o negli affari, un certo modo di pensare o di fare che una volta ha avuto successo viene subito preso a paradigma, come una prassi consolidata. Con il passare degli anni, la gente dimentica il motivo iniziale di quel paradigma e segue semplicemente una serie di tecniche prive di vita. Nelle arti, qualcuno stabilisce uno stile che è nuovo e vibrante, che sa parlare allo spirito del proprio tempo. Ha un’incisività particolare perché è diverso. Presto però spuntano imitatori ovunque. Diventa una moda, qualcosa a cui conformarsi, anche se quella conformità sembra essere ribelle e inquieta. Ciò può trascinarsi per dieci, venti anni, finché diventa inevitabilmente un cliché, solo uno stile senza una vera emozione o un bisogno alle spalle. Non c’è nulla nella cultura che sfugga a questa dinamica lobotomizzante. Per le persone creative, però, questo problema rappresenta anche una grandissima opportunità. Il percorso è il seguente: si inizia con il guardarsi dentro. C’è qualcosa che volete esprimere che è solo vostro e connesso con le vostre inclinazioni. Dovete essere sicuri che non sia qualcosa che nasce da una moda o da una tendenza, ma che vi rappresenti e sia reale. Può trattarsi di un suono che non avete ancora mai udito nella musica, una storia mai raccontata, un libro che non rientra nelle categorie sistematiche comuni. Magari si tratta di un nuovo modo di fare affari. Lasciate che l’idea, il suono, l’immagine metta le radici dentro di voi. Avvertendo questa possibilità di ottenere un linguaggio nuovo o un modo alternativo di fare le cose, dovete prendere la decisione consapevole di andare contro le convenzioni che vi sembrano morte e delle quali volete sbarazzarvi.

La legge di oggi: la gente muore dalla voglia di avere qualcosa di nuovo, qualcosa che esprima lo spirito del tempo in maniera originale. Forgiando questo qualcosa di nuovo, creerete anche il vostro pubblico e otterrete la posizione suprema di potere nella cultura.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

20 MARZO
Il cervello del Maestro

> Siamo ora in grado di affermare con sicurezza che il cervello è un sistema biologico eccezionalmente plastico che si trova in condizioni di equilibrio dinamico con il mondo esterno. Anche le sue connessioni di base vengono costantemente aggiornate in risposta a esigenze sensoriali in continuo mutamento.
>
> VILAYANUR S. RAMACHANDRAN

È bene sapere che nei primi stadi dell'apprendimento di una certa abilità, a livello neurologico accade una cosa importante. Quando iniziate qualcosa di nuovo, molti neuroni nella corteccia frontale (l'area di comando del cervello più alta e consapevole) si attivano per aiutarvi nel processo d'apprendimento. Il cervello si trova ad avere a che fare con una grande quantità di nuove informazioni e ciò sarebbe intollerabile se solo una sua parte fosse in grado di gestirla. La corteccia frontale addirittura si espande in questa prima fase in cui ci concentriamo sul compito assegnatoci. Ma una volta che l'azione è ripetuta abbastanza spesso, si imprime nel cervello e diventa automatica, così i circuiti neuronali per quell'abilità sono delegati ad altre parti del cervello, in zone più basse della corteccia. I neuroni della corteccia frontale di cui avevamo bisogno nella prima fase dell'apprendimento sono quindi di nuovo liberi di aiutarci a imparare qualcos'altro e l'area torna alla sua dimensione normale. Alla fine, si sviluppa una rete di neuroni per ricordare ogni singolo compito, il che spiega il fatto che si sappia ancora andare in bici anche anni dopo aver imparato a farlo. Se potessimo osservare la corteccia frontale di una persona che svolge un'azione che ha imparato a compiere grazie alla ripetizione, ci apparirebbe particolarmente ferma e inattiva. L'attività cerebrale in questo

caso avviene infatti in altre aree della corteccia che richiedono un controllo meno consapevole.

La legge di oggi: più abilità imparate, più ricco diventerà il panorama del cervello. Dipende da voi.

Riprenditi la tua vita, II: «Arrendetevi alla realtà: l'Apprendistato ideale»

21 MARZO

Il Maestro universale

La supremazia di Goethe risiedeva non in un argomento o nell'altro, ma nei loro legami, trovati in decenni di osservazione attenta e ragionamento. Goethe è l'esempio migliore di quello che nel Rinascimento era conosciuto come l'ideale dell'uomo universale – un uomo totalmente immerso in tutte le varie forme di conoscenza, la cui mente si avvicina alla realtà stessa della natura e vede segreti che sono invisibili ai più. Oggigiorno qualcuno potrebbe considerare Goethe come un residuo del XVIII secolo e il suo ideale di unificare la conoscenza come un sogno romantico, ma in realtà è vero il contrario e per una semplice ragione: la struttura del cervello umano – il suo bisogno innato di creare dei legami e delle associazioni – lo dota di una volontà propria. Sebbene questa evoluzione possa prendere varie pieghe nella storia, il desiderio di trovare legami alla fine l'avrà vinta perché è profondamente parte della nostra natura e predisposizione. La tecnologia oggi ci offre mezzi inimmaginabili per creare associazioni tra vari campi e idee. Le barriere artificiali fra arte e scienza scompariranno sotto la pressione data dal voler sapere ed esprimere la realtà che ci accomuna. Le nostre idee si riavvicineranno alla natura e saranno più vive e organiche. Dovete cercare, in ogni modo possibile, di fare parte di questo processo sempre più diffuso ed estendere la vostra conoscenza ad altri rami, allargandovi sempre di più. Le idee fertili che spunteranno da questa ricerca saranno esse stesse una ricompensa.

La legge di oggi: estendete la vostra conoscenza in tutte le direzioni, istituendo una vasta gamma di connessioni.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l'intuizione e la razionalità: la padronanza»

22 MARZO
Sulla meditazione

> Tutta l’infelicità degli uomini proviene da una cosa sola: dal non sapersene restare tranquilli in una camera.
>
> BLAISE PASCAL

Spesso gli scrittori partono da un’idea interessante, che infonde loro l’energia per comporre i primi capitoli. Poi, in qualche modo, si smarriscono nel materiale. La struttura del libro inizia a perdere pezzi. Le idee iniziano a ripetersi. Gli ultimi capitoli non hanno la stessa verve dei primi. È difficile conservare l’entusiasmo, l’energia e la freschezza nell’arco dei mesi o anni che richiede la stesura di un libro. Per evitare questo destino, pratico ogni mattina quaranta minuti di meditazione Zen (il cosiddetto *zazen*). In questa forma di meditazione (detta *shikantaza*) l’obiettivo principale è imparare a svuotare la mente, sviluppare un elevato potere di concentrazione (*joriki*) e ottenere accesso a forme di pensiero più inconsce e intuitive. La meditazione ha migliorato molto la mia capacità di concentrarmi quando leggo o prendo appunti. Le fonti di disturbo che anni fa mi irritavano, oggi riesco a ignorarle o dimenticarle. Ho maturato la pazienza necessaria per tollerare la ripetitività della pratica e sopporto meglio le critiche meschine. Fin da subito mi sono accorto che questa routine mi aiutava in vari modi e da allora medito ogni mattina. Se vi sentite irrequieti lungo la strada che vi conduce alla supremazia, o se scoprite che le piccole cose vi irritano e vi distraggono dal vostro Progetto di vita, vi consiglio di iniziare a meditare.

La legge di oggi: la mente del Maestro deve potersi concentrare su una sola cosa per un lungo periodo di tempo. Sviluppate queste abitudini.

Powerseductionandwar.com, 4 settembre 2014

23 MARZO

Ascoltate la vostra frustrazione

Il compositore Richard Wagner aveva lavorato tanto alla sua opera *L'oro del Reno* ma era rimasto bloccato. Completamente frustrato, fece una lunga passeggiata nel bosco, si stese e si addormentò. Nel dormiveglia, gli parve di sentirsi annegare in acque impetuose. Il rumore di quell'acqua si trasformò in accordi. Si svegliò, terrorizzato da quella sensazione d'annegamento. Corse a casa e annotò gli accordi del suo sogno, che sembravano evocare perfettamente il rumore dell'acqua che scorre. Divennero il preludio, un leitmotiv che attraversa l'opera intera e uno dei brani più belli che abbia mai composto. Queste storie sono così comuni da indicare qualcosa di essenziale sul cervello e su come possa raggiungere certi picchi di creatività. Possiamo spiegare quanto accade come segue. Se rimanessimo sempre emozionati come all'inizio del nostro progetto, mantenendo inalterata quell'intuizione che lo ha generato, non riusciremmo mai a prendere la distanza necessaria per guardare al nostro lavoro con obiettività. Perdere quella verve iniziale ci permette di rielaborare l'idea. Ci costringe a non accontentarci troppo presto di una soluzione facile. La frustrazione e la tensione crescente che derivano dalla dedizione mirata a un unico problema portano naturalmente a un punto di rottura. Ci accorgiamo che non stiamo facendo nessun progresso. Questi momenti sono segnali mandati dal cervello che ci indicano che è arrivato il momento di fermarsi, per un periodo lungo quanto serve, e la maggior parte delle persone creative lo accettano, consciamente o inconsciamente.

La legge di oggi: quando vi sentite bloccati, allontanatevi. Fate qualcos'altro. Prima o poi il cervello vi riporterà indietro.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

24 MARZO
La mente è un muscolo

Pensate alla mente come a un muscolo che si irrigidisce nel tempo, a meno che non lo si faccia lavorare consapevolmente. Questo intorpidimento ha una causa che è duplice. Primo, di norma preferiamo considerare sempre gli stessi pensieri e lo stesso modo di pensare perché ciò ci offre un senso di costanza e familiarità. Rimanere legati agli stessi metodi, inoltre, ci fa risparmiare un sacco di fatica. Siamo creature abitudinarie. Secondo, ogni volta che lavoriamo intensamente a un'idea o a un problema, la nostra mente restringe la propria attenzione a causa dello sforzo necessario. Ciò significa che più avanziamo nel nostro compito creativo e meno alternative o punti di vista tenderemo a prendere in considerazione. Questo processo di irrigidimento ci affligge tutti ed è bene ammettere che condividiamo tutti questa debolezza. L'unico antidoto è mettere in atto delle strategie per sciogliere la mente e dare il benvenuto a modi di pensare nuovi. Ciò non solo è essenziale per il processo creativo, ma è anche immensamente terapeutico per la psiche. Stimolare il cervello e i sensi da tutte le direzioni aiuta a stimolare la creatività naturale e promuove l'originalità di pensiero.

La legge di oggi: non mettetevi comodi. Correte rischi. Cambiate. Provate a studiare un argomento di cui non sapete niente. O cercate di immedesimarvi in un punto di vista che non avevate mai considerato.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

25 MARZO

Esercitate la capacità negativa

L’abilità di sopportare e anzi accogliere il mistero e l’incertezza è quella che il poeta John Keats definisce *capacità negativa.* Tutti i Maestri posseggono questa capacità negativa, che è la fonte del loro potere creativo. Questa qualità permette loro di considerare una gamma più vasta di idee e di sperimentarle, il che ne rende il lavoro più ricco e fantasioso. Nell’arco della sua carriera, Mozart non ha mai sostenuto delle opinioni particolari sulla musica. Invece, fece suoi gli stili che udì attorno a sé e li rese parte della propria voce. A carriera avanzata, si imbatté nella musica di Johann Sebastian Bach, che era molto diversa dalla sua e sotto alcuni aspetti più complessa. La maggior parte degli artisti si sarebbe messa sulla difensiva e sarebbe stata sprezzante nei confronti di qualcosa che potesse sfidare i suoi principi. Al contrario, Mozart aprì la mente a nuove possibilità, studiò il contrappunto di Bach per quasi un anno facendolo entrare a far parte del proprio lessico. Ciò conferì alla sua musica una qualità nuova e sorprendente. Tutto ciò potrebbe sembrare una trovata poetica, ma in realtà esercitare la capacità negativa è il fattore più importante per ottenere successo come pensatori creativi. Il bisogno di certezze è la malattia peggiore per la mente.

La legge di oggi: maturate l’abitudine di sospendere il bisogno di giudicare tutto ciò che incontrate sul vostro cammino. Prendete in considerazione e nutrite punti di vista opposti ai vostri e capite cosa vi fanno provare. Fate di tutto pur di spezzare il normale filo dei vostri pensieri e la sensazione che conoscete già la verità.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

26 MARZO
Prestate attenzione agli indizi negativi

Nel racconto *Bagliori d'argento* di Arthur Conan Doyle, Sherlock Holmes risolve un caso prestando attenzione a cosa non è successo: il cane della famiglia non ha abbaiato. Ciò significa che l'assassino doveva essere qualcuno che il cane conosceva. Questa storia illustra come la persona media generalmente non presta attenzione a quelli che chiameremo *indizi negativi*, cioè a cosa sarebbe dovuto accadere, ma non è accaduto. La nostra tendenza naturale, infatti, è di fissarci sulle informazioni positive, di notare solo ciò che possiamo vedere e sentire. Ci vuole un tipo creativo come Sherlock Holmes per pensare in maniera più ampia e rigorosa, per ponderare anche le informazioni mancanti all'evento, per visualizzare l'assenza di qualcosa così come se ne percepisce la presenza. Per secoli, i dottori hanno considerato le malattie come qualcosa di esterno che attacca il corpo: un germe contagioso, una corrente d'aria fredda, dei vapori malsani e così via. Il trattamento consisteva quindi nel trovare delle medicine di qualche tipo che neutralizzassero gli effetti dannosi degli agenti patogeni ambientali. Poi, all'inizio del XX secolo, il biochimico Frederick Gowland Hopkins, mentre studiava gli effetti dello scorbuto, pensò di ribaltare tale prospettiva. Nel caso dello scorbuto, il problema era causato non da un attacco esterno, bensì da ciò che *mancava* all'interno del corpo, in questo caso quella che sarebbe in seguito stata conosciuta come vitamina C. Pensando in maniera creativa, Hopkins per risolvere il problema non analizzò cosa fosse presente, ma ciò che era assente. Questa nuova ottica portò al suo lavoro pionieristico sulle vitamine e alterò completamente il nostro concetto di salute.

La legge di oggi: la capacità di liberare la mente, di alterare il punto di vista, è una funzione dell'immaginazione. Imparate a concepire più possibilità di quelle che considerate d'abitudine. Non fissatevi solo sul presente. Meditate su ciò che è assente.

Riprenditi la tua vita, V: «Destate la mente multidimensionale: la fase creativa-attiva»

27 MARZO
Il potere delle esperienze di picco

> La persona durante le *peak experiences* si sente, più che in altre occasioni, il centro attivo, responsabile, creativo, delle proprie attività e delle proprie percezioni. Si sente come il motore primo, più autodeterminata (anziché causata, eterodeterminata, impotente, dipendente, passiva, debole, comandata). Si sente padrona di se stessa, pienamente responsabile, pienamente volitiva, dotata di maggior «libero arbitrio» che in altre occasioni, padrona del proprio destino; l'individuo autodeterminato.
>
> ABRAHAM MASLOW

Forse la difficoltà più grande che possiate incontrare nello sforzo per conservare una fermezza di propositi elevata e costante è il livello di impegno richiesto nel tempo e i sacrifici che esso comporta. Dovrete sopportare molti momenti di frustrazione, noia e insuccessi, e le tentazioni incessanti di cedere ai piaceri più immediati che la nostra cultura ci offre. I vantaggi spesso non sono subito evidenti. E con l'andar degli anni si rischia di esaurire le energie. Per contrastare questo tedio, occorre vivere momenti di *flusso* in cui la mente si immerga così in profondità nel lavoro da trasportarci al di là del nostro ego, facendoci vivere emozioni di profonda calma e gioia. Lo psicologo Abraham Maslow le chiamava *esperienze di picco*: quando ne avrete una verrete cambiati per sempre. Vi sentirete costretti a ripeterla. I piaceri più immediati offerti dal mondo sbiadiranno al confronto. E quando vi sentirete premiati per l'impegno e i sacrifici, la vostra determinazione si intensificherà.

La legge di oggi: entrate oggi stesso in uno stato di flusso. Liberatevi dalle distrazioni e dai piaceri a buon mercato. Smarritevi nel lavoro.

The Laws of Human Nature, 8: «Change Your Circumstances by Changing Your Attitude – The Law of Self-sabotage»

28 MARZO

Andate oltre l’intelletto

Grazie a un’intensa immersione in un determinato settore per un lungo periodo, i Maestri arrivano a comprendere tutti gli elementi coinvolti in ciò che stanno studiando. Raggiungono un punto in cui tutto questo è stato interiorizzato e non vedono più le singole parti, ma ottengono l’*intuizione del tutto*. Vedono letteralmente o sentono la dinamica. Nelle scienze della vita, abbiamo l’esempio di Jane Goodall, che ha studiato gli scimpanzé nelle foreste dell’Africa orientale per anni, vivendo tra di loro. Interagendo di continuo con questi primati, raggiunse un punto in cui iniziò a pensare come uno di loro e poté così scoprire degli elementi della loro vita sociale che nessun altro scienziato aveva mai nemmeno immaginato. Intuì non solo come si comportavano da individui, ma come gruppo, una parte inseparabile della loro vita. Ha fatto delle scoperte sulla vita sociale degli scimpanzé che hanno per sempre alterato il nostro modo di concepire quell’animale e che certamente non sono meno scientifiche perché nate da questo profondo livello di intuizione.

La legge di oggi: con il tempo, i Maestri percepiscono intuitivamente la totalità del loro campo di studi. È una gioia e un entusiasmo che aspetta anche voi, se avrete pazienza.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l’intuizione e la razionalità: la padronanza»

29 MARZO
Fondete l’intuizione e la razionalità, A

> Albert Einstein diceva che la mente intuitiva o metaforica è un dono sacro e che la mente razionale è la sua serva fedele. È paradossale che nel contesto della vita moderna abbiamo iniziato a venerare la serva e a disprezzare la divinità.
>
> BOB SAMPLES

Tutti noi abbiamo accesso a una forma di intelligenza elevata, che ci permette di vedere più aspetti del mondo, di anticipare le tendenze, di reagire con velocità e accuratezza a ogni circostanza. Questa intelligenza matura immergendosi intensamente in un certo ambito e rimanendo fedeli alle proprie inclinazioni, per quanto il nostro approccio possa sembrare anticonformista agli occhi degli altri. Grazie a questa immersione così profonda, negli anni interiorizziamo e giungiamo ad avere una conoscenza intuitiva dei complicati componenti nel nostro settore. Quando fondiamo questa intuizione con il pensiero razionale, espandiamo la mente fino ai limiti estremi del nostro potenziale e siamo in grado di comprendere il cuore segreto della vita. A questo punto arriviamo a possedere delle abilità che si avvicinano alla forza e alla velocità istintiva degli animali, ma con il valore aggiunto portato dalla coscienza umana.

La legge di oggi: il nostro cervello è sempre stato destinato a ottenere questo potere e, se seguiremo la nostra disposizione sino alla sua fine ultima, lo conquisteremo in maniera naturale.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l’intuizione e la razionalità: la padronanza»

30 MARZO

Fondete l’intuizione e la razionalità, B

Il grande Maestro di scacchi Bobby Fischer diceva di riuscire a pensare al di là delle varie mosse delle pedine sulla scacchiera; dopo un po’ riusciva a vedere «campi di forze» che gli permettevano di anticipare l’andamento dell’intera partita. Il pianista Glenn Gould non doveva più concentrarsi sulle note e le partiture della musica che suonava perché ormai riusciva a vedere l’intera architettura del pezzo e a interpretarla. Albert Einstein non solo riuscì a trovare la risposta a un problema ma addirittura un modo nuovo di vedere l’universo grazie a un’immagine visiva che intuì all’improvviso. In tutti gli esempi, questi esperti di varie abilità descrivono la sensazione di *vedere di più.* Tutti noi abbiamo accesso a questa forma più elevata di intelligenza, che ci permette di vedere più aspetti del mondo, di anticipare le tendenze, di reagire con velocità e accuratezza a ogni circostanza. Attraversando queste varie fasi, con un’energia intensa, dovete confidare che con l’andar del tempo svilupperete questi poteri intuitivi. La capacità di percepire la dinamica complessiva di ogni situazione, di prevedere problemi e soluzioni prima di chiunque altro, vi condurrà ai livelli più alti del potere.

La legge di oggi: se restate sulla strada giusta, acquisirete questi poteri di supremazia.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l’intuizione e la razionalità: la padronanza»

31 MARZO
Connettetevi al vostro destino

> Non parlate solo di doti naturali, di talenti innati! Si possono citare grandi uomini di ogni specie, che furono poco dotati. Ma essi acquistarono grandezza, divennero «geni» […] essi spendevano in ciò molto tempo.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Come ormai saprete bene, la supremazia non è una questione di genetica o fortuna, ma dipende dalla volontà di seguire le proprie inclinazioni naturali e il profondo desiderio che si agita dentro di voi. Tutti quanti abbiamo questa predisposizione. Il desiderio non è motivato dall'egotismo o dalla pura ambizione per il potere, che anzi sono due emozioni che intralciano il percorso verso la supremazia. Al contrario, quel desiderio è l'espressione profonda di qualcosa di naturale, qualcosa che fin dalla nascita vi ha marcati come unici.

Seguendo le vostre inclinazioni e progredendo verso la supremazia, renderete un grosso contributo alla società, arricchendola delle vostre scoperte e intuizioni e traendo il massimo vantaggio dalla diversità nella natura e nella società umana. In realtà, si raggiunge il massimo dell'egoismo quando si consuma ciò che gli altri hanno creato e ci si ritira in un guscio fatto di obiettivi limitati e di piaceri immediati. Allontanarsi dalle proprie inclinazioni a lungo andare conduce solo al dolore e alla delusione e alla sensazione di aver perso qualcosa di unico.

Questo dolore si esprimerà quindi in amarezza e invidia, senza che siate in grado di riconoscere la vera fonte della vostra depressione.

Il *vero io*, invece, non parla con parole o frasi banali. La sua voce viene dal *profondo* del vostro intimo, dai sostrati della vostra psiche, da qualcosa che è incastonato dentro di voi. Emana dalla vostra unicità e comunica

attraverso delle sensazioni e dei desideri intensi che sembrano trascendere la vostra persona. Alla fine non riuscirete nemmeno a capire perché vi sentiate attratti verso certe attività e forme di conoscenza. Non si può esprimere a parole né spiegare. È solo un fatto naturale.

La legge di oggi: seguendo questa voce compirete il vostro potenziale e soddisferete la brama di creare ed esprimere la vostra unicità. Il vero io esiste per un motivo e portarlo a compimento deve essere il vostro Progetto di vita.

Riprenditi la tua vita, VI: «Fondete l'intuizione e la razionalità: la padronanza»

Aprile

Il cortigiano perfetto: il gioco del potere

Il potere è un gioco di costante doppiezza che ricorda da vicino le dinamiche che caratterizzavano il mondo denso di intrighi dell'antica corte aristocratica. Lungo tutta la storia dell'uomo, attorno alla persona al potere – re, regina, imperatore, condottiero – si è sempre formata una corte. E coloro che ne facevano parte si trovavano in una posizione estremamente delicata: da un lato erano chiamati a servire il loro signore, dall'altro dovevano evitare di cadere in un eccesso di piaggeria perché ciò avrebbe destato l'attenzione degli altri cortigiani suscitandone l'ostilità. Con tutto ciò, la corte avrebbe dovuto rappresentare l'apice della civiltà e della raffinatezza! Questo era appunto il grande dilemma che i cortigiani si trovavano ad affrontare: da un lato erano chiamati a rappresentare un modello di signorilità e ricercatezza, dall'altro dovevano superare in astuzia i loro avversari e sventarne le manovre nei modi più ingegnosi.

La vita a corte era un gioco infinito che richiedeva una vigilanza costante e una *forma mentis* di tipo tattico. Era una guerra civilizzata. Oggi ci troviamo di fronte a un paradosso singolarmente simile a quello del cortigiano: ogni cosa deve apparire civile, corretta, democratica ed equa. Ma se ci atteniamo troppo rigidamente a questa regola, se la prendiamo eccessivamente alla lettera, veniamo sopraffatti da coloro che ci circondano e che non sono sciocchi quanto noi. Ha scritto in proposito l'insigne diplomatico e cortigiano del Rinascimento Niccolò Machiavelli: «Uno uomo che voglia fare in tutte le parte professione di buono, conviene che ruini infra tanti che non sono buoni». La corte considerava se stessa il vertice della raffinatezza, ma sotto la superficie scintillante ribolliva un calderone di oscure emozioni – cupidigia, invidia, lussuria, odio. Allo stesso modo, oggi il nostro mondo dipinge se stesso come la quintessenza dell'equità e tuttavia dentro ognuno di noi vibrano le medesime ignobili emozioni, così com'è sempre accaduto. Il gioco è il medesimo. Il mese di

aprile vi insegnerà a partecipare ai giochi di potere come un perfetto cortigiano.

Quando entriamo nel mondo reale, veniamo colti alla sprovvista da un ambiente nuovo e sconosciuto. È un po' il nostro piccolo segreto sporco. La gente è disposta a parlare della propria vita sessuale, ma nessuno parla dei giochi di potere che si svolgono continuamente e ovunque. Quindi voglio raccontarvi un aneddoto personale, di quando sono uscito dall'università e ho avuto il primo impatto diretto con la realtà.

Mi ero laureato in Lettere classiche. Ero immerso nello studio della filosofia, della letteratura, delle lingue. E così, quando ho iniziato a lavorare per *Esquire* e altre riviste, non sapevo come funzionasse il mondo reale e sono rimasto sconvolto da quello che ho visto: l'ego, le insicurezze, i giochetti, la politica. Ero turbato, dico sul serio. Ricordo in particolare un lavoro che mi ha proprio sconvolto, quando avevo ventisei o ventisette anni.

Non vi dirò che lavoro era, perché non voglio che lo cerchiate su Google e capiate di cosa sto parlando. Ma in pratica consisteva nel trovare storie che potessero diventare documentari per una serie, e venivo giudicato sulla base dei racconti interessanti che riuscivo a trovare. Sono una persona molto competitiva e me la cavavo meglio di tutti gli altri. Trovavo più storie degli altri, e mi dicevo: «Non è questo il punto?» Dovevamo produrre uno show, portare a termine il progetto, e io facevo anche più della mia parte.

All'improvviso la mia responsabile mi ha fatto capire molto chiaramente che non era soddisfatta di me. Stavo sbagliando qualcosa, ma non capivo cosa.

Ho cercato di mettermi nei suoi panni. E mi sono chiesto: «Cosa sto facendo che possa dispiacerle? Mi sembra chiaro che sono produttivo nel mio lavoro». E mi sono detto: «Forse è perché non la coinvolgo in quello che faccio, nelle mie idee. Forse devo prima chiederle cosa ne pensa. Devo coinvolgerla di più, perché si senta parte delle mie ricerche».

Allora ho iniziato ad andare nel suo ufficio per dirle da dove venivano le mie idee. Ho cercato di interagire con lei, immaginando che fosse quello il problema. Be', non sembrava funzionare. Era ancora palesemente scontenta

di me. Forse, semplicemente, le stavo antipatico. Così ho pensato: «Be', forse non sono abbastanza cordiale con lei. Forse devo sforzarmi di esserlo. Forse devo smettere di parlare di lavoro, parlare con lei di altre cose, essere cortese».

Okay, quella era la strategia numero due. Ho iniziato a fare così. La mia responsabile era ancora molto fredda. Ho pensato: «Va bene, mi odia. La vita è fatta così, non puoi piacere a tutti. Sarà per forza quello. Posso solo continuare a fare il mio lavoro». Poi un giorno eravamo in riunione a parlare delle nostre idee, e io mi sono distratto, e a un certo punto lei si è interrotta e ha detto: «Robert, tu hai un atteggiamento sbagliato».

«Cosa?»

«Non stai ascoltando gli altri.»

«Sì che ascolto.» Mi sono messo un po' sulla difensiva. «Produco, lavoro sodo», ho detto. «Vuoi giudicarmi in base a quanto ho gli occhi aperti e a come ascolto gli altri?» Mi ha risposto: «No, tu hai un problema».

«Mi spiace, non penso che sia così.»

Insomma, nei giorni successivi ha iniziato a torturarmi a proposito del mio presunto atteggiamento negativo. E naturalmente la conseguenza è stata che ho sviluppato un atteggiamento negativo. Ho iniziato a provare risentimento nei suoi confronti. Un paio di settimane dopo mi sono licenziato, perché non ne potevo più. Probabilmente dopo un'altra settimana mi avrebbero licenziato loro. Sono andato a casa e ci ho riflettuto attentamente per varie settimane. Cos'era successo? Dove avevo sbagliato? Il fatto era semplicemente che non le stavo simpatico? Penso di essere una persona simpatica.

Alla fine, dopo analisi approfondite, sono giunto alla conclusione che avevo violato una legge del potere, dieci anni prima di scrivere un libro in proposito. Legge numero uno: «Non ponete in ombra il vostro capo». Ero entrato in quell'ambiente pensando che l'importante fosse lavorare bene e mostrare a tutti il mio talento. E invece, così facendo, avevo reso insicura la mia responsabile, l'avevo indotta a temere che volessi rubarle il lavoro o che fossi migliore di lei. E le avrei fatto fare brutta figura, perché le buone idee venivano da me e non da lei. Non era colpa sua: ero stato io a violare la legge numero uno. E quando violate la legge numero uno ne pagherete le conseguenze, perché andate a stuzzicare l'ego di un'altra persona, le sue

insicurezze. È la cosa peggiore che possiate fare, ed è quello che era successo nel mio caso.

Riflettendoci ho raggiunto un momento di svolta nella mia vita. Mi sono detto: «Non permetterò mai più che succeda. E mai più prenderò le cose sul personale o mi lascerò trasportare dalle emozioni». Perché era proprio quello che era successo: avevo reagito emotivamente alla freddezza e all'ostilità di quella persona e così facendo avevo sviluppato un modo di pormi sbagliato. Mai più! Sono uno scrittore, mi sono detto; d'ora in poi manterrò una certa distanza dal mio lavoro. Diventerò un maestro nell'arte di osservare i giochi di potere. Osserverò quelle persone come se fossero topi in un laboratorio e io fossi lo scienziato.

All'improvviso, non solo sono riuscito a osservare i giochi di potere nei diversi ambienti in cui ho lavorato, ma ho scoperto di esercitare io stesso un potere, grazie allo sguardo distaccato con cui osservavo il mondo. Non ero emotivamente coinvolto, e quindi potevo affrontare le situazioni con molta più facilità. Grazie a quella nuova prospettiva ho potuto scrivere *Le 48 leggi del potere*. In quel libro spiegavo che questa è la realtà che tutti dobbiamo affrontare: siamo creature sociali, viviamo in un ambiente composto da reti complesse di ogni tipo, e in un certo senso siamo definiti dal modo in cui gestiamo quegli ambienti, quelle realtà.

1° APRILE
Non ponete in ombra il vostro capo

> Evitate di offuscare il vostro capo. La superiorità in sé è odiosa, ma la superiorità di un individuo sul suo principe non è solo stupida: è fatale.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Per compiacere i vostri superiori e fare buona impressione su di loro, non dovete eccedere nel mostrare capacità o talento. In questo modo rischiate di ottenere il contrario: ispirare timore e insicurezza. Tutti hanno delle insicurezze. Quando ci si espone e si mostrano agli altri le proprie capacità, è facile suscitare risentimento, invidia e altre manifestazioni di insicurezza. Aspettatevelo, anche se non potete passare la vostra vita preoccupandovi delle meschinità degli altri. Ma con i vostri superiori dovete assumere un atteggiamento diverso: in presenza del potere, offuscare l'immagine del proprio capo è l'errore peggiore che si possa commettere. Fate sì che i superiori appaiano più brillanti di quanto sono in realtà e raggiungerete le vette del potere. Se le vostre idee sono più creative di quelle del vostro capo, non dovete esitare ad attribuirgliele il più pubblicamente possibile, facendogli sentire che il vostro parere è solo una ripetizione del suo giudizio. Se siete in grado di batterlo in arguzia, va bene giocare il ruolo del giullare di corte, ma attenzione a non farlo apparire freddo e arcigno in confronto a voi. Se siete per natura più socievoli e disponibili occorre fare attenzione a non diventare la nuvola che blocca i raggi luminosi che egli rivolge agli altri. Il capo deve apparire come un sole verso il quale i presenti si rivolgono, che irradia potere e splendore: è lui il centro dell'attenzione.

La legge di oggi: comportatevi sempre in modo che il vostro capo si senta superiore a chi lo circonda.

Le 48 leggi del potere, Legge 1: «Non ponete in ombra il vostro capo»

2 APRILE
Fate in modo che il capo si senta superiore

Come tutti gli scienziati del Rinascimento, Galileo dipendeva dalla generosità dei potenti per condurre le sue ricerche. Non importava quanto grande fosse la scoperta, però: i signori lo ripagavano con doni, mai con denaro. Questo lo poneva in una situazione di costante insicurezza e dipendenza. Nel 1610 trovò una nuova strategia quando scoprì i satelliti di Giove: trasformò la sua scoperta in un evento cosmico in onore della grandezza dei Medici. I Medici lo nominarono filosofo e matematico di corte, assegnandogli un salario. Agli scienziati non vengono risparmiati i capricci della vita di corte e del mecenatismo. Essi servono padroni che tengono i cordoni della borsa; ma il grande potere intellettuale può far sentire insicuro il loro padrone, come se questi esistesse solo per elargire i fondi necessari alla ricerca – una scomoda e disonorevole posizione. Il fautore di una grande opera vuole sentirsi qualcosa di più che un mero finanziatore. Vuole apparire creativo e potente e più importante del prodotto realizzato a suo nome. Il mecenate si aspetta onore e gloria, non insicurezza. Galileo non ha sfidato l'autorità intellettuale dei Medici con la sua scoperta né li ha fatti sentire in alcun modo inferiori; anzi, ponendoli sullo stesso piano delle stelle da lui scoperte, ha fatto brillare la loro immagine presso le altre corti d'Italia. Non ha posto in ombra i suoi capi, ha fatto sì che loro oscurassero tutti gli altri.

La legge di oggi: non solo non dovete mettere in ombra il capo, ma dovete far brillare chi è sopra di voi.

Le 48 leggi del potere, Legge 1: «Non ponete in ombra il vostro capo»

3 APRILE
Scoprite chi tiene le redini

Il potere in sé esiste in forme concentrate. In ogni organizzazione è inevitabile che un piccolo gruppo serri le fila, e spesso non si tratta di esponenti di rilievo. Nel gioco del potere solo i folli svolazzano di qua e di là senza stabilire un obiettivo: è invece necessario tenere d'occhio chi è capace di controllare che le cose vadano in un certo modo e che di fatto tende a divenire il vero regista che sta dietro alle quinte. Come accadde a Richelieu al momento del suo assurgere alle vette della scena politica di Francia, agli albori del XVII secolo: egli decise di non seguire re Luigi XIII, bensì la regina madre, che di fatto deteneva il vero potere e lo proiettò al vertice dei maggiori rappresentanti di corte. È sufficiente cogliere la vena giusta anche una volta sola e il successo potrà arridere per lungo tempo.

La legge di oggi: quando cercate fonti di potere che possano elevarvi, cercate le persone che realmente controllano gli eventi. Non sono sempre quelle che pensate voi. Quando le avrete individuate, legatevi strettamente a loro.

Le 48 leggi del potere, Legge 23: «Concentrate le vostre forze»

4 APRILE
Sappiate quando prendervi il merito e quando cederlo

Bisogna sapere individuare con certezza quando condividere il merito con gli altri serve al vostro scopo. Ancora di più, è importante non essere ingordi quando vi relazionate con qualcuno in posizione superiore alla vostra. La storica visita del presidente Richard Nixon nella Repubblica Popolare Cinese fu originariamente una sua idea, ma non avrebbe mai potuto essere realizzata senza l'abilità diplomatica di Henry Kissinger. Inoltre, non sarebbe stata nemmeno un successo se non per le qualità di Kissinger stesso. Ancora, quando venne il momento di prendersi il merito, Kissinger lasciò abilmente che fosse Nixon a fare la parte del leone. Ben sapendo che la verità sarebbe infine venuta a galla, fu molto attento a non rischiare la sua reputazione nel breve periodo monopolizzando la ribalta. Kissinger agì lealmente e con maestria: accolse il riconoscimento dei subordinati, mentre cortesemente cedeva il merito del suo operato al suo superiore. Questo è il modo corretto di giocare la partita.

La legge di oggi: prendetevi il merito dai vostri subordinati, cedetelo ai vostri superiori.

Le 48 leggi del potere, Legge 7: «Fate sì che gli altri lavorino per voi attribuendovi il merito del loro operato»

5 APRILE
Trasformatevi in una persona potente

Nel 1832 un editore pubblicò il primo romanzo importante di Aurore Dupin Dudevant, *Indiana.*

L’autrice aveva scelto di pubblicarlo con lo pseudonimo di George Sand e a nessuno a Parigi venne in mente che questo giovane e vigoroso talento potesse non essere un uomo. La Dudevant aveva anche in precedenza portato abiti di foggia maschile; ora, nel suo nuovo ruolo di George Sand, non doveva far altro che enfatizzare questo aspetto. Indossò lunghi cappotti maschili, cappelli grigi, stivali pesanti e cravatte sgargianti. Fumava sigari e inframmezzava nella sua conversazione una fraseologia tipicamente maschile, senza curarsi di evitare un linguaggio a volte pesante.

Questo strano miscuglio di scrittore uomo/donna finì per affascinare i lettori. Ma tutti coloro che la conoscevano personalmente sapevano bene che questo atteggiamento maschile era un modo per proteggersi dagli occhi indiscreti del pubblico.

Fuori, nel mondo, ella giocava il suo ruolo in maniera estrema, ma nel privato ridiveniva se stessa. Comprendeva che il carattere del personaggio George Sand poteva esaurirsi o divenire prevedibile e per evitare ciò ella avrebbe dovuto continuare a imprimere nuove modifiche alla sua immagine. Pertanto, invece di limitarsi alle relazioni sentimentali con altri importanti uomini dell’epoca, cominciò a dedicarsi alla politica, guidando dimostrazioni, ispirando la rivolta degli studenti.

Nessuno poté porre un limite alla caratterizzazione del suo personaggio che è durato più a lungo della sua stessa vita, e anche dell’attenzione dei suoi lettori: andando al di là dell’opera stessa per divenire rappresentazione drammatizzata, figura che ha continuato a ispirare e affascinare.

Dovete capire che il carattere con cui sembra ognuno di noi sia nato non è necessariamente ciò che siamo; le caratteristiche che abbiamo ereditato sono state forgiate anche con il contributo della famiglia, degli amici, dei

compagni. Il compito prometeico del potente è quello di assumere il controllo del processo, di fermare l'azione di altri nel limitare e modellarlo.

La legge di oggi: ricostruitevi creando un'immagine potente. Plasmarvi da soli come cera è una delle attività più piacevoli e appaganti, perché vi rende di fatto artisti, artisti che creano se stessi.

Le 48 leggi del potere, Legge 25: «Ricreate la vostra immagine»

6 APRILE
Fate i finti tonti

> Imparate a fare uso della stupidità. L'uomo più accorto sa giocare le sue carte al momento giusto. Ci sono occasioni in cui l'astuzia migliore consiste nell'apparire sciocchi: attenzione, non bisogna esserlo, ma solo apparirlo.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Se si è ambiziosi ma ci si trova a un basso livello della scala gerarchica, questo trucco può risultare utile: apparire meno intelligenti di quanto si è, perfino un po' sciocchi, è un camuffamento perfetto. Se volete uccidere la tigre dovete mascherarvi da maiale, così nessuno crederà che state nascondendo pericolose ambizioni. Anzi, sarete sorretti, perché così simpatici e sottomessi. L'intelligenza è una qualità da non sbandierare, ma perché fermarsi lì? A tutti piace mostrare, oltre all'intelligenza, buon gusto e raffinatezza. Fate sì che gli altri si credano più sofisticati di voi e abbasseranno la guardia.

La legge di oggi: lasciate sempre credere agli altri che sono più intelligenti e sofisticati di voi. La sensazione di superiorità intellettuale li disarmerà mettendoli nella condizione di abbassare la guardia.

Le 48 leggi del potere, Legge 21: «Fingetevi sciocchi per mettere nel sacco gli ingenui. Giocate la parte del finto tonto»

7 APRILE
Non incarnate il ruolo del cinico di corte

> La cera, sostanza naturale compatta e friabile, può essere ammorbidita per mezzo del calore, in modo da assumere qualsiasi forma si voglia. Allo stesso modo, essere cortesi e amichevoli rende le persone docili e riconoscenti, anche se di fatto potenzialmente bisbetiche e malevolenti. Quindi la cortesia è per la natura umana ciò che il calore è per la cera.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

Esprimete ammirazione per il buon lavoro svolto dagli altri. Un atteggiamento costantemente critico nei confronti dei propri pari o di collaboratori comporta anche un effetto di alone di grigiore su chi lo manifesta, ne fa svanire l'immagine, perché causa il permanere di una nuvola nera ovunque si vada. Le persone finiranno per lamentarsi a ogni commento cinico e ne saranno sempre più irritate. Paradossalmente è invece l'abitudine di lodare chi vi sta intorno che attira su di voi l'attenzione.

La legge di oggi: la capacità di esprimere meraviglia, stupore e apprezzamento manifestando un comportamento coerente è un talento raro e in via di estinzione, ma ancora molto apprezzato.

Le 48 leggi del potere, Legge 24: «Siate un perfetto cortigiano»

8 APRILE
Dominate le reazioni emotive

> Un sovrano non deve mai portare le sue armate all'ira, un capo non avvierà mai una guerra con il furore.
>
> SUN TZU

Una persona irritata finisce quasi sempre per rendersi ridicola, in quanto gli altri considerano questa reazione più spropositata dei motivi che l'hanno originata. In effetti l'ira porta a prendere le cose in modo troppo serio, sopravvalutando l'insulto ricevuto. Si diviene così sensibili alle offese che ci si rende persino comici, perché vengono prese troppo personalmente. Ancora più buffo è il fatto che finisca per credere che lo scatto d'ira significhi manifestazione di potere, mentre la verità è esattamente l'opposto. Essere petulanti non significa detenere potere, ma non avere altre opportunità. Forse la gente potrà anche essere scossa da un atteggiamento iroso ma alla fine perderà il rispetto di chi si dimostra così fragile, perché sarà sempre possibile far esplodere una persona che non è in grado di mantenere un corretto autocontrollo.

La legge di oggi: la rabbia e l'emotività sono segni di debolezza: come potete dominare gli altri se non riuscite a dominare voi stessi?

Le 48 leggi del potere, Legge 39: «Agitate le acque per catturare i pesci»

9 APRILE

Tutto dipende dalla reputazione

Nella vita sociale le apparenze stanno alla base dei nostri giudizi, e non bisogna mai essere tentati di ritenere altrimenti. Una svista, un cambiamento repentino o un peggioramento del proprio aspetto o del comportamento può risultare disastroso. Questo rende estremamente importante farsi una reputazione e saperla mantenere. La reputazione è lo scudo che vi proteggerà nel gioco pericoloso delle apparenze, distrarrà lo sguardo indagatore dei vostri interlocutori da ciò che realmente siete, concedendovi il privilegio di esercitare un discreto controllo su ciò che il mondo pensa di voi. È come possedere una bacchetta magica: con un solo colpo è possibile aumentare la propria forza e tenere gli altri a distanza. Che una stessa azione appaia positiva o negativa dipende unicamente dalla propria reputazione. La reputazione è quindi un tesoro che dev'essere accuratamente riposto. Una volta stabilita, deve essere opportunamente difesa prevenendo eventuali attacchi. Non bisogna lasciarsi prendere dall'ira né lasciarsi influenzare dalle maldicenze degli avversari; questo atteggiamento rivela insicurezza e mancanza di fiducia in sé. Dimostratevi superiori e fate attenzione a non sembrare disperati nell'autodifesa.

La legge di oggi: la reputazione è il pilastro del potere personale. Facendo leva su di essa si intimoriscono gli interlocutori e si ottiene successo. Giocarsela rende vulnerabili e attaccabili da più parti. Non lasciate mai che siano gli altri a definirla per voi.

Le 48 leggi del potere, Legge 5: «Difendete strenuamente la vostra reputazione»

10 APRILE
Dite lo stretto necessario

> Le parole offensive colpiscono spesso in maniera più profonda di quanto a volte non colpiscano i gesti.
>
> SIR WALTER RALEIGH

Quando si cerca di impressionare gli interlocutori con le parole, si rischia di apparire banali e si riduce il controllo. Anche se dovete comunicare qualcosa di assolutamente ordinario, sembrerà un argomento interessante se reso vago, con finale aperto e leggermente criptico. Le persone potenti impressionano e intimoriscono gli altri dicendo di meno. Più parlate, maggiore è il rischio di dire sciocchezze.

La legge di oggi: centellinare le parole è uno stratagemma che conferisce potere e significato alle proprie azioni. Inoltre, più si tace, minore è il rischio di dire sciocchezze o, peggio ancora, di incorrere in qualche pericolo.

Le 48 leggi del potere, Legge 4: «Dite lo stretto necessario»

11 APRILE
Fate leva sul tornaconto degli altri

> La via più breve e la migliore per fare la vostra fortuna è lasciare intravedere chiaramente agli altri che è nel loro interesse sostenere il vostro.
>
> JEAN DE LA BRUYÈRE

Nella vostra ricerca del potere, vi troverete costantemente nella posizione di dover chiedere aiuto a chi è più potente di voi. Chiedere aiuto è un'arte, un'arte che dipende dalla vostra abilità nel comprendere la persona con cui avete a che fare, e nel non confondere i vostri bisogni con i suoi. La maggior parte delle persone non ci riesce, perché è del tutto condizionata dai propri desideri e dalle proprie aspettative. Partono dalla convinzione che la gente a cui si rivolgono sia disposta ad aiutarli disinteressatamente. Parlano agli altri come se a questi potesse importare qualcosa dei loro problemi, mentre costoro, invece, se ne disinteressano completamente. Alle volte fanno ricorso ad argomenti altisonanti: una grande causa o elevati sentimenti come l'amore e la gratitudine. Essi ricercano grandi immagini quando le semplici realtà quotidiane potrebbero avere un effetto molto più incisivo. Quello che non capiscono è che anche le persone di maggior potere si preoccupano solo delle loro personali necessità e che se non si fa scattare la molla dell'interesse, queste vi considerano come un mentecatto oppure, nel migliore dei casi, un perditempo.

La legge di oggi: quando chiedete qualcosa a qualcuno, mettete in luce qualcosa nella vostra richiesta o nella vostra alleanza con lui che possa tornare a suo vantaggio ed evidenziatela spropositatamente. Vi risponderà con entusiasmo se vedrà che ci guadagnerà qualcosa.

Le 48 leggi del potere, Legge 13: «Quando chiedete aiuto, fate leva sul tornaconto della gente, mai sulla compassione o sul senso di gratitudine»

12 APRILE
Usate il nemico

> Gli uomini sono più decisi a restituire un torto che non un favore, poiché la gratitudine è un fardello e la vendetta un piacere.
>
> TACITO

Nel 1971, durante la guerra del Vietnam, Henry Kissinger fu oggetto di un fallito tentativo di rapimento, un'azione che coinvolse, fra l'altro, il famoso movimento dei religiosi attivisti contrari alla guerra in Vietnam, i Fratelli Berrigan, oltre a quattro preti cattolici e quattro suore. Agendo in privato, senza informare i servizi segreti o il dipartimento di Giustizia, Kissinger organizzò un incontro, un sabato mattina, con tre dei rapitori. Spiegando ai presenti che era sua intenzione ritirare buona parte delle truppe americane a metà del 1972, Kissinger li colpì positivamente. Gli diedero qualche distintivo con la scritta «Kidnap Kissinger» (rapite Kissinger) e uno di loro rimase amico del segretario di Stato americano, facendogli visita diverse volte. Non si trattava, comunque, di un'impresa isolata: Kissinger creò la consuetudine di lavorare con chi era in disaccordo con lui. I colleghi commentavano che sembrava più motivato a condurre trattative con gli oppositori che non con gli amici. Appena possibile, sotterrate l'ascia di guerra e considerate l'ipotesi di assumere il nemico al vostro servizio.

La legge di oggi: come disse Lincoln, eliminerete un nemico quando ve lo farete amico.

Le 48 leggi del potere, Legge 2: «Non fidatevi troppo degli amici, imparate ad approfittare dei nemici»

13 APRILE
Meglio essere criticati che ignorati

Splendere più luminosamente di chi ci circonda è una dote che nessuno ha dalla nascita. Bisogna *imparare* ad attirare l'attenzione, come la calamita attira il ferro. All'inizio della vostra carriera, dovete associare il vostro nome e reputazione a un'immagine che vi distingua dagli altri. Può trattarsi del modo di vestire o di un tratto della vostra personalità che suscita curiosità e fa parlare di voi. Fatto questo, avrete un'immagine e un posto nel firmamento. È un errore comune credere che la propria immagine non debba presentare lati discutibili o che gli attacchi da parte degli altri rappresentino sempre qualcosa di negativo. Niente è più lontano dal vero. Per evitare di apparire come una meteora o rischiare di essere surclassati, è meglio non curarsi troppo del tipo di attenzione che vi viene rivolta: comunque volgerà a vostro favore. La società pretende figure appariscenti, persone al di sopra della media. Pertanto non preoccupatevi se le vostre qualità vi pongono al di fuori del gruppo e attirano l'attenzione su di voi. Accettate le controversie, anche lo scandalo può andar bene. È meglio essere criticati, persino insultati, piuttosto che essere ignorati. Tutti i mestieri sono regolati da questa legge, e i professionisti devono manifestare un po' dell'uomo di spettacolo che è in loro.

La legge di oggi: non importa distinguere quale sorta di evento vi farà guadagnare attenzione. La notorietà, comunque conquistata, è fonte di potere. Meglio essere criticati che ignorati.

Le 48 leggi del potere, Legge 6: «Attirate l'attenzione a qualunque costo»

14 APRILE
Vedete il mondo come un gigantesco palazzo dalle stanze comunicanti

Il mondo è pieno di pericoli, i nemici si annidano ovunque e ognuno deve proteggersi. Ma l'isolamento vi espone a un maggior numero di pericoli di quanti non vi consenta di evitare: vi taglia fuori da informazioni preziose e vi rende visibili, un bersaglio facile. Poiché il potere è una creazione dell'uomo, è inevitabile sviluppare i contatti con gli altri. Invece di adottare la mentalità della fortezza, provate a vedere il mondo in questo modo: è grande come Versailles, con tutte le stanze comunicanti l'una con l'altra. Dovete essere permeabili, fluttuando da un ambiente all'altro, e in grado di mescolarvi ai tipi più diversi. Questa specie di mobilità e di contatto sociale vi proteggerà dai complotti: chi è capace di carpire segreti a voi e ai vostri nemici, non è, però, in grado di isolarvi dai vostri alleati. Sempre in movimento, vi insinuate e vi confondete in ogni stanza del palazzo, senza mai sedervi o soffermarvi in alcun luogo. Nessun cacciatore può fermare la sua mira su un bersaglio così sfuggente.

La legge di oggi: poiché l'essere umano è socievole per natura, il potere dipende dalle relazioni sociali e dal presenzialismo. Per diventare uomini di potere dovete mettervi al centro di ogni cosa, rendervi più accessibili, cercare i vecchi alleati e farvene di nuovi, costringervi a entrare in cerchie sempre diverse.

Le 48 leggi del potere, Legge 18: «Non costruite fortezze per proteggervi: l'isolamento è pericoloso»

15 APRILE

Createvi un seguito carismatico

Avere un grande seguito offrirà incommensurabili opportunità alla vostra capacità di illudere la gente: i vostri seguaci non solo vi adoreranno, ma vi proteggeranno dai vostri nemici e si assumeranno volentieri il compito di reclutare nuovi adepti. Questo tipo di potere vi trasporterà in un nuovo mondo. Non dovrete più lottare o ricorrere a ogni tipo di sotterfugio per imporre la vostra volontà. Vi adorano e, per loro, niente di quel che fate è sbagliato. Non pensate che crearsi un seguito come questo sia un'impresa titanica, in realtà è semplice. Tutti gli esseri umani hanno un disperato bisogno di credere in qualcosa, qualsiasi cosa, e questo li rende estremamente suggestionabili. Semplicemente, non possono sopportare il dubbio, o il senso di vuoto che nasce dalla mancanza di qualcosa in cui credere per periodi di tempo troppo prolungati. Fategli balenare davanti agli occhi una nuova causa, un elisir, un sistema per diventare ricchi in quattro e quattr'otto, o l'ultima tendenza in fatto di tecnologia o d'arte e abboccheranno subito all'amo.

La legge di oggi: l'uomo ha un profondo bisogno di credere in qualcosa. Diventate il punto focale di questo desiderio dando agli altri una causa, una nuova fede da seguire. In assenza di una religione organizzata e di grandi cause, il vostro nuovo sistema di valori vi porterà un potere smisurato.

Le 48 leggi del potere, Legge 27: «Sfruttate il bisogno di credere degli altri per crearvi un seguito carismatico»

16 APRILE
Non impegnatevi con nessuno

Preferirei essere una mendicante e zitella, piuttosto che una regina e sposata.

ELISABETTA I D'INGHILTERRA

Solo lo stolto si affretta a prendere posizione. Non compromettetevi con alcuna fazione o con alcuna causa, ma state solo dalla vostra parte. Mantenendo la vostra indipendenza, diventate padroni degli altri: mettendo gli uni contro gli altri, tutti vi ricercheranno. Se permettete che gli altri pensino di avere un qualche diritto su di voi, perdete ogni potere nei loro confronti. Non concedendo la vostra disponibilità, gli altri saranno costretti a impegnarsi duramente per averla vinta. Mantenetevi indifferenti e accumulate il potere che vi viene dall'attenzione di cui vi fanno oggetto e dai loro desideri frustrati.

La legge di oggi: fate come la Regina Vergine, date agli altri la speranza ma mai la soddisfazione.

Le 48 leggi del potere, Legge 20: «Non prendete posizione»

17 APRILE
Non schieratevi

> Considerate più coraggioso non farvi coinvolgere in un conflitto che vincere in battaglia, e laddove c'è già uno stupido che interferisce, fate in modo che non ve ne siano due.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Non permettete che gli altri vi coinvolgano nelle loro beghe e zuffe insignificanti. D'altra parte, non potete starvene completamente al di fuori, perché ciò creerebbe delle offese inutili. Per giocare correttamente a questo gioco, dovete mostrarvi interessati ai problemi degli altri fino al punto talvolta di apparire dalla loro parte. Ma mentre all'esterno vi comportate soccorrevolmente, dovete mantenere le vostre energie interne e il vostro equilibrio per dominare le vostre emozioni. Non importa quanto insistentemente la gente tenti di coinvolgervi, non permettete mai che il vostro interesse per i loro piccoli affari e squallide controversie vada al di là dell'apparenza. Fate regali, ascoltate con simpatia, occasionalmente siate addirittura seducenti, ma dentro di voi tenete a distanza sia i re amici sia i perfidi Borgia. Rifiutando di impegnarvi e mantenendo così la vostra autonomia, avete in mano l'iniziativa: le vostre mosse dipendono dalle vostre proprie scelte e non da reazioni difensive al tira e molla di quelli che vi circondano.

La legge di oggi: cercate sempre di mantenere l'indipendenza interiore e di non lasciarvi coinvolgere in gineprai non di vostra scelta.

Le 48 leggi del potere, Legge 20: «Non prendete posizione»

18 APRILE
Spaventate i serpenti

Potete stare a guardare e leggere i segnali o potete lavorare attivamente per portare alla luce i vostri nemici. Nella Bibbia si legge che David sospettava che il suocero, il re Saul, lo volesse morto. Come fare a scoprirlo? Confidò i propri timori al figlio di Saul, Gionata, il suo miglior amico. Gionata si rifiutava di credergli, così David suggerì una prova. Era atteso a corte per una festa. Non si sarebbe presentato; Gionata vi avrebbe preso parte e avrebbe spiegato il pretesto di David, adeguato ma non incalzante. Per l'appunto, tutto questo fece infuriare Saul, che esclamò: «Andate e portatelo a me: egli merita di morire!» La prova di David riuscì perché era ambigua. Il pretesto che addusse per non partecipare alla festa poteva essere letto in diversi modi: se Saul fosse stato animato da buone intenzioni nei confronti di David, alla peggio avrebbe intravisto nell'assenza del genero niente più che un atto egoistico, ma poiché egli odiava segretamente David, lo vide come un affronto, e perse il controllo. Seguite l'esempio di David: dite o fate qualcosa che si possa leggere in più modi, che possa risultare superficialmente cortese ma possa anche indicare una lieve freddezza da parte vostra o essere recepito come un sottile insulto. Un amico può dubitare ma lascerà correre. Il nemico segreto invece reagirà con rabbia. Qualsiasi emozione forte vi farà capire che qualcosa bolle sotto la superficie.

La legge di oggi: battete l'erba per spaventare i serpenti, come dicono i cinesi.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 1: «Dichiarate guerra ai vostri nemici. Strategia della polarità»

19 APRILE
Fate complimenti su misura

I cortigiani devono attirare l'attenzione dei sovrani e ingraziarseli in qualche modo. Il metodo più rapido è attraverso la piaggeria, dato che i capi hanno sempre un grande ego e vogliono conferme dell'alta opinione che hanno di sé. La piaggeria può fare miracoli, ma comporta anche dei rischi. Se è troppo smaccata, l'adulatore sembra disperato ed è facile smascherare la sua strategia. I cortigiani migliori sanno mirare le lusinghe alle particolari insicurezze del loro capo per renderle meno dirette. Si concentrano su qualità positive del leader a cui nessun altro si è scomodato di prestare attenzione ma che hanno bisogno di una misura di validazione in più. Se tutti elogiano l'acume del leader per gli affari, ma non la raffinatezza della sua cultura, voi puntate su quest'ultima. Rispecchiare le idee e i valori del capo, senza usare le sue parole testuali, può essere una forma molto efficace di ruffianeria indiretta.

La legge di oggi: la piaggeria aperta può essere efficace ma ha i suoi limiti; è troppo diretta e smaccata e fa brutta impressione con gli altri cortigiani. È molto più potente una piaggeria discreta, tagliata su misura per le insicurezze della vittima.

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

20 APRILE
Siate regali

> I grandi ingannatori sembrano mostrare tutti un significativo tratto in comune dal quale derivano il proprio potere. Nel momento in cui perpetrano l'inganno, sono pervasi da una cieca fede in se stessi: è questa fede, quindi, che parla così miracolosamente e convincentemente a coloro che li circondano.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Il modo in cui ci si comporta può spesso influenzare il modo in cui si viene trattati: a lungo andare, chi appare modesto e ordinario perde il rispetto degli altri. Il re, infatti, rispetta se stesso e ispira negli altri lo stesso sentimento. Sta a voi fissare il vostro prezzo. Chiedete poco ed è quello che avrete. Se chiedete molto, invece, manderete un segnale, è come se diceste che siete degni di un riscatto da re. Anche i vostri denigratori vi ammireranno per la vostra sicurezza, e il rispetto può ripagarvi in modi che non immaginate nemmeno.

La legge di oggi: chi agisce da re, sicuro del proprio potere, appare come destinato a portare la corona.

Le 48 leggi del potere, Legge 34: «Siate regali: agite da re e sarete trattati come tali»

21 APRILE
Siate spietati con i nemici

> I resti di un nemico possono risvegliarsi come quelli di una malattia o di un fuoco. Quindi devono essere completamente sterminati. […] Non bisogna mai trascurare un nemico, solo perché è debole. Al momento buono diventerà pericoloso come una scintilla di fuoco in un covone.
>
> KAUTILYA, III SECOLO A.C.

«Annientare il nemico» è il concetto chiave della dottrina strategica di Sun Tzu, autore, nel IV secolo a.C., dell'*Arte della guerra*. L'idea è semplice: i vostri nemici vi vogliono morto. Non c'è niente che desiderino di più che eliminarvi. Se, nella vostra lotta contro di loro, vi fermate a metà strada, o anche a tre quarti, sviati dalla pietà o dalla speranza di una riconciliazione, non fate altro che esacerbarli ulteriormente rafforzando la loro determinazione, e un giorno o l'altro si vendicheranno. Possono anche comportarsi amichevolmente, al momento, ma è solo perché li avete sconfitti. Non avendo altra scelta, aspettano tempi migliori.

La soluzione: non abbiate pietà. Distruggete i vostri nemici completamente, come essi distruggerebbero voi. In ultima analisi, l'unica pace e sicurezza che vi potete augurare dai vostri nemici è la loro scomparsa. Non si tratta, ovviamente, di assassinare, ma di mettere al bando. Indeboliti al punto giusto ed esiliati per sempre dalla vostra corte, i vostri nemici saranno inoffensivi. Non hanno speranza di riprendersi, né di infiltrarsi e colpirvi. E se non possono essere banditi, almeno rendetevi conto che stanno tramando contro di voi, e non prestate attenzione, non date credito, a qualsiasi manifestazione di amicizia possano inscenare.

La legge di oggi: giudicate attentamente i nemici, osservando il loro comportamento passato. A volte è meglio trasformarli in alleati e neutralizzarli. Ma in altri casi è necessario essere spietati e schiacciarli completamente.

Le 48 leggi del potere, Legge 15: «Annientate completamente il nemico»

22 APRILE
Gettate i semi del dubbio

È più facile confrontarsi con la cattiva coscienza che non con la cattiva reputazione.

FRIEDRICH NIETZSCHE

Il dubbio è un'arma potente: una volta diffuso a regola d'arte, costituisce per gli avversari un serio problema. Da un lato essi negheranno le voci che circolano sul loro conto, ma un alone di sospetto rimarrà: perché si difendono così accanitamente? Le voci saranno vere o no? Se dall'altro ignorano la situazione, i dubbi irrisolti si rafforzeranno. Se questa tattica è messa in pratica correttamente i vostri rivali commetteranno numerosi errori nel difendersi. Questo è il caso di chi non può contare su una buona e solida reputazione.

La legge di oggi: distruggete i rivali con i pettegolezzi.

Le 48 leggi del potere, Legge 5: «Difendete strenuamente la vostra reputazione»

23 APRILE
Temete il potere del contagio

Quegli sfortunati fra noi che sono stati trascinati in basso da circostanze al di fuori del nostro controllo meritano tutto l'aiuto e la compassione che possiamo dare loro. Tuttavia, ci sono soggetti che non sono nati per essere sfortunati e infelici ma che gettano su se stessi sfortuna e infelicità con azioni distruttive ed effetti sconvolgenti sugli altri. Sarebbe una gran cosa se potessimo risollevarli e cambiare il loro destino, molto più spesso di quanto questi finiscano per arrivare a noi e cambiarci. Si può morire per l'infelicità di qualcun altro; gli stati emotivi sono contagiosi quanto le malattie. Potreste credere di stare aiutando l'uomo che affoga ma state solo precipitando nel vostro disastro. I contaminatori possono essere riconosciuti dalla sventura che gettano su se stessi, dal loro turbolento passato, dal lungo elenco di relazioni interrotte, dalle loro instabili carriere e dalla forza del loro carattere, che ci trascina via e ci fa perdere la ragione. Poniamo attenzione alla presenza di un contaminatore, impariamo a vedere l'insoddisfazione nei suoi occhi. La cosa più importante di tutte è non impietosirsi. Non invischiatevi nel tentativo di aiutarli. Il contaminatore tale rimarrà e voi sarete travolti dal turbinio delle sue passioni.

La legge di oggi: gli sfortunati talvolta attirano la sfortuna su se stessi; l'attireranno anche su di voi. Associatevi invece alle persone felici e fortunate.

Le 48 leggi del potere, Legge 10: «Evitate ogni contagio: rifuggite dagli infelici e dagli sfortunati»

24 APRILE
Evitate le false alleanze

Nessuno può andare lontano nella vita senza alleati. Il trucco, comunque, è riconoscere la differenza tra alleati falsi e veri. Un'alleanza falsa si crea per un bisogno emotivo immediato. Richiede che venga ceduto qualcosa di essenziale e rende impossibile l'autonomia decisionale. Una vera alleanza si forma per un interesse reciproco, e ogni parte fornisce ciò che l'altra da sola non può ottenere. Non è necessario fondere la propria identità con quella di un gruppo o prestare attenzione ai bisogni emotivi di tutti, quindi permette una certa autonomia.

La legge di oggi: fatevi dei veri alleati: trovate persone i cui interessi collimano con i vostri e stringete un patto.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 27: «Fingete di agire negli interessi degli altri. Strategia dell'alleanza»

25 APRILE
Entrate in azione con audacia

Mettetevi all’opera senza alcuna apprensione per quanto riguarda l’imprudenza.

BALTASAR GRACIÁN

Noi tutti siamo in sostanza dei timidi. Vogliamo evitare le tensioni e i conflitti ed essere amati da tutti. Se anche, talvolta, sogniamo di fare un atto clamoroso, di rado lo realizziamo. Ci spaventano le conseguenze, temiamo quello che la gente potrebbe pensare di noi e l’ostilità che potremmo suscitare se decidessimo di non stare più al nostro posto. L’audacia, invece, rende estroversi, fa sentire gli esseri umani a loro agio, rendendoli meno consapevoli di sé e meno repressi. Per questo ammiriamo gli audaci e preferiamo la loro compagnia: la loro sicurezza è contagiosa e ci fa uscire dal nostro regno di riflessione e d’introversione. Ma pochi nascono audaci. L’audacia va coltivata e sviluppata. Si troverà sempre l’occasione per esercitarla. Il momento migliore è spesso quello delicato della negoziazione, e in particolare le discussioni in cui siamo noi a dover fissare il prezzo. Quante volte ci umiliamo chiedendo troppo poco! Bisogna capire che, se è vero che l’audacia non è naturale, è altrettanto vero che neanche la timidezza lo è, è un’abitudine acquisita, adottata nella speranza di evitare il conflitto. Se la timidezza si è impadronita di voi, liberatevene. La vostra paura delle conseguenze di un atto audace è una scusa per sfuggire alla realtà, e in effetti le conseguenze della timidezza sono peggiori. La timidezza sminuisce il vostro valore e crea un circolo vizioso di insicurezza e fallimento che si autoalimenta.

La legge di oggi: l’insicurezza è pericolosa. Meglio agire con baldanza. Qualsiasi errore generato dall’audacia può essere facilmente corretto da una maggiore audacia.

Le 48 leggi del potere, Legge 28: «Entrate in azione con audacia»

26 APRILE
Dissimulate la fatica

> Un verso ci può forse costare ore; ma se non riesce a sembrare il frutto di un pensiero istantaneo, il nostro fare e disfare non sarà valso a nulla.
>
> WILLIAM BUTLER YEATS

Nel *Cortegiano*, pubblicato nel 1528, Baldassarre Castiglione descrive il galateo codificato ed estremamente elaborato del perfetto cortigiano. Tuttavia, sostiene il Castiglione, il cortigiano deve comportarsi secondo questo codice con quella che egli definisce *sprezzatura*, ossia la capacità di rendere facile il difficile. Il Castiglione invita il cortigiano a «esercitare in tutte le cose una certa noncuranza, che nasconda l'artificio e faccia sembrare tutto ciò che uno dice o fa facile e naturale». Tutti ammirano il compimento di gesta insolite, ma se queste vengono compiute naturalmente con grazia, l'ammirazione è immensamente più grande – «mentre… faticare a fare ciò che si sta facendo… dimostra una estrema mancanza di grazia e lo svilisce qualunque sia il suo valore.» L'idea della *sprezzatura* veniva principalmente dall'arte. Tutti i grandi artisti del Rinascimento avevano l'abitudine di tenere accuratamente nascoste le opere a cui stavano lavorando, mostrando al pubblico soltanto i capolavori compiuti: Michelangelo impedì anche al papa di vedere le sue opere fintanto che erano incompiute. L'artista del Rinascimento non ammetteva nel suo laboratorio né il committente né il pubblico, non per timore di essere imitato, ma perché riteneva che la visione della preparazione avrebbe sciupato la magia dell'effetto e il senso di naturale bellezza dell'opera compiuta.

La legge di oggi: le vostre azioni sembrino sempre naturali e spontanee. Quando agite, siate naturali, come se poteste fare molto di più. Non cedete alla tentazione di rivelare quanto avete lavorato duro – può solo far nascere degli interrogativi.

Le 48 leggi del potere, Legge 30: «Dissimulate la fatica»

27 APRILE
Disdegnate le offerte gratuite

Il potente non dimentica che le offerte gratuite nascondono un'insidia. Amici che offrono favori senza domandare nulla in cambio, chiederanno più tardi qualcosa di più costoso del denaro che avreste dovuto corrispondere loro. I *buoni affari* nascondono implicazioni, sia materiali che psicologiche. Ciò che vale è monetizzabile. Pagando di tasca propria si evita il peso della gratitudine, la colpa e l'inganno. È spesso più saggio pagare il prezzo dovuto, poiché non esistono scorciatoie sulla strada dell'eccellenza.

La legge di oggi: imparate a pagare e pagate bene.

Le 48 leggi del potere, Legge 40: «Disdegnate le offerte gratuite»

28 APRILE
L’indifferenza è la migliore vendetta

> Non vi è vendetta come l’oblio, che seppellisce l’indegno sotto la polvere della sua nullità.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Riparare ai nostri errori è una grande tentazione, ma a volte conviene di più lasciarli stare. Nel 1971, quando il *New York Times* pubblicò i Documenti del Pentagono, una serie di documenti che riguardavano la storia del coinvolgimento degli Stati Uniti nelle vicende dell’Indocina, Henry Kissinger ebbe una reazione rabbiosa. Furibondo per la vulnerabilità della sua amministrazione nei confronti di questo tipo di pericolose indiscrezioni, presentò una serie di raccomandazioni che portarono alla costituzione del gruppo, chiamato poi degli «Idraulici», incaricato di chiudere le falle nella segretezza. Fu questa, in seguito, l’unità che penetrò negli uffici del Partito democratico presso il *Watergate Hotel* scatenando la serie di eventi che portarono alla caduta di Nixon. In realtà, la pubblicazione dei Documenti del Pentagono non rappresentava una seria minaccia per l’amministrazione, ma la reazione di Kissinger ne fece una cosa più grande di quanto non fosse. Nel tentativo di risolvere un problema ne aveva generato uno più grande: una paranoica ansia di sicurezza che alla fine si dimostrò molto più distruttiva per il governo. Se avesse ignorato la pubblicazione dei Documenti del Pentagono, lo scandalo sarebbe stato presto dimenticato. Invece di attirare involontariamente l’attenzione su un problema, facendolo sembrare più grave di quanto non sia e mostrando l’ansia e la preoccupazione che ci provoca, è spesso molto più opportuno fingere una nobile indifferenza sdegnando di riconoscerne l’esistenza.

La legge di oggi: spesso, più si cerca di correggere gli errori e più si peggiora la situazione.

Le 48 leggi del potere, Legge 36: «Disprezzate ciò che non potete avere: l'indifferenza è la migliore vendetta»

29 APRILE
Createvi una fama di imprevedibilità

Gli altri cercano sempre di scovare delle motivazioni dietro alle vostre azioni, e di usare la vostra prevedibilità contro di voi. Gettatevi in azioni del tutto incomprensibili e li costringerete alla difensiva. Il fatto di non riuscire a capirvi li mette in agitazione, e in quello stato potete facilmente intimidirli. Pablo Picasso fece notare, una volta: «Il miglior calcolo è l'assenza di calcolo. Una volta che avete raggiunto un certo livello di notorietà, gli altri di solito si aspettano che dietro alle vostre azioni ci siano delle motivazioni intelligenti. Perciò è folle programmare con cura le vostre mosse. Meglio agire seguendo il capriccio». Gli esseri umani sono creature abitudinarie con un insaziabile bisogno di avere familiarità con le azioni degli altri. La vostra prevedibilità dà loro un senso di controllo. Rovesciate la situazione: siate volutamente imprevedibili. Un comportamento apparentemente senza coerenza né scopo li sconcerterà e si esauriranno nel tentativo di comprendere le vostre mosse. Sconvolgendo i vostri schemi giorno per giorno creerete scompiglio attorno a voi e susciterete interesse. Si parlerà di voi, vi attribuiranno scopi e motivazioni che non hanno nulla a che fare con la realtà, ma sarete sempre nella mente della gente.

La legge di oggi: più sembrerete volubili, più salirete nella considerazione. Solo l'ultimo dei subordinati agisce in maniera prevedibile. Svelate il vostro lato umano in modo strategico.

Le 48 leggi del potere, Legge 17: «Tenete gli altri nell'incertezza: createvi una fama di imprevedibilità»

30 APRILE
Non mostratevi mai troppo perfetti

Occorrono grande talento e capacità per celare il proprio talento e le proprie capacità.

FRANÇOIS DE LA ROCHEFOUCAULD

Sir Walter Raleigh era uno degli esponenti più brillanti della corte di Elisabetta I. Era uomo di scienza, scriveva poesie ancora oggi considerate tra i migliori esempi della letteratura dell'epoca, aveva doti di grande condottiero, era un imprenditore pieno di iniziativa e un eccellente capitano di marina; oltre a tutto ciò, era un cortigiano bello e impetuoso che mise a frutto il suo fascino per entrare nel novero dei favoriti della regina. Tuttavia, dovunque andasse, c'era sempre qualcuno che bloccava il suo cammino. Alla fine, cadde rovinosamente in disgrazia, fu gettato in prigione e finì decapitato. Raleigh non riusciva a capire i motivi della strenua opposizione esercitata nei suoi confronti dagli altri gentiluomini di corte. Non si rendeva conto non soltanto di non aver cercato in alcun modo di mascherare l'entità delle sue doti e delle sue capacità ma di averle addirittura imposte a tutti, facendo sfoggio della propria versatilità, convinto di colpire favorevolmente gli altri e di farseli amici. In realtà, si creava nemici che tramavano nell'ombra, individui che sentendosi inferiori a lui facevano tutto quanto era nelle loro possibilità per essere pronti a rovinarlo nel momento stesso in cui avesse compiuto un passo falso o commesso il minimo errore. Alla fine, il motivo ufficiale per il quale Raleigh fu condannato fu l'alto tradimento, tuttavia non dobbiamo dimenticare che l'invidia utilizza qualunque schermo per mascherare il proprio potere distruttivo.

La legge di oggi: apparire migliori degli altri è sempre pericoloso, ma la cosa più rischiosa in assoluto è dare l'impressione di non avere difetti o debolezze. L'invidia crea nemici silenziosi.

Evitatela sminuendo di tanto in tanto le vostre virtù.

Le 48 leggi del potere, Legge 46: «Non mostratevi mai troppo perfetti»

Maggio

I sedicenti outsider del potere: riconoscere le personalità tossiche e le strategie di potere camuffate

Quello del potere è un gioco di società. Per imparare a giocare, dovete sviluppare la capacità di studiare e capire gli altri. Ha scritto il grande pensatore e gentiluomo di corte del XVII secolo Baltasar Gracián: «Molti passano il tempo a studiare le caratteristiche degli animali o delle piante; quanto più importante sarebbe studiare quelle delle persone, con le quali dobbiamo vivere o morire!» Per essere abili giocatori, dovete dunque diventare anche grandi psicologi. Dovete saper riconoscere le reali motivazioni delle persone e vedere al di là della cortina di nebbia nella quale avvolgono le loro azioni. Alcune persone, per esempio, sono convinte di poter scegliere di non partecipare a quei giochi semplicemente adottando comportamenti che nulla hanno a che fare con il potere. In realtà, occorre diffidare di simili individui, perché mentre esprimono queste opinioni a parole, in molti casi sono proprio tra i più abili a tessere trame a proprio vantaggio. Io li chiamo «sedicenti outsider». Essi infatti ricorrono a strategie che celano abilmente la vera natura della manipolazione in atto. Il mese di maggio vi insegnerà a riconoscere i sedicenti outsider e le altre persone tossiche da cui vi conviene mantenere le distanze.

Prima di scrivere *Le 48 leggi del potere* avevo fatto circa sessanta lavori.

Avevo sperimentato tante cose diverse, e nel corso di quelle esperienze avevo conosciuto ogni tipologia di persona assetata di potere che si possa immaginare. Ogni sorta di manipolatore esistente. Li vedevo, assistevo alle loro manovre. Capivo come ragionavano.

E poi ho iniziato a lavorare a Hollywood, come assistente di vari registi. È stato allora che ho iniziato a notare alcune tattiche particolarmente machiavelliche utilizzate ai danni di attori e produttori, e mi sono detto: «Accidenti, mi ricordano Cesare Borgia. Mi fanno pensare a Napoleone. Mi rammentano quell'aforisma di Gracián».

Stavo accumulando un catalogo di esperienze. Non sapevo ancora come l'avrei sfruttato.

Poi, a trentasei anni, mentre mi trovavo in Italia con l'ennesimo impiego diverso, un giorno un mio collega, un produttore e curatore editoriale di nome Joost Elffers, mi ha chiesto all'improvviso se avessi idee per un libro. Mi sono detto che mi sarebbe piaciuto scrivere un libro, quindi gli ho proposto varie idee, una delle quali sarebbe diventata *Le 48 leggi del potere*.

Ho spiegato a Joost che, secondo me, le dinamiche di potere sono sempre le stesse. Oggi viviamo in un mondo molto politicamente corretto, in cui registi e produttori si mostrano come le persone più cordiali e progressiste del pianeta; ma dietro le quinte si trasformano in spietati manipolatori, pronti a tutto per ottenere quello che vogliono.

Il potere è eterno. Oggi chi sbaglia non viene più decapitato, ma sommariamente licenziato. La legge numero uno nelle *48 leggi del potere*, per esempio, è «Non ponete in ombra il vostro capo»: secoli fa Nicolas Fouquet aveva eclissato Luigi XIV ed era finito in prigione per il resto della vita. Oggi vi licenziano in tronco senza dirvi perché. È semplicemente una forma diversa di punizione. Il gioco però resta lo stesso.

Ci sono tre tipi di persone a questo mondo, e in questo gioco. Ci sono quelli che chiamo i *negazionisti*, persone che si rifiutano di credere

all’esistenza di questa realtà. Vorrebbero quasi fingere che discendiamo dagli angeli e non dalle scimmie. Immaginano che ciò di cui parlo qui sia soltanto cinismo. Queste leggi non esistono davvero. Queste tattiche spietate sono usate solo dalle persone più orribili e immorali al mondo.

Questi negazionisti si dividono in due tipologie. Ci sono persone che detestano sinceramente le manovre politiche che sono un aspetto della natura umana. Non vogliono fare nessun lavoro in cui debbano occuparsi di quelle cose. Poiché si rifiutano di comprendere il gioco, si ritrovano lentamente emarginate. A loro sta bene così: in ogni caso non avrebbero mai voluto assumere un ruolo di grande responsabilità, perché odiavano tutti quegli intrighi.

L’altra tipologia di negazionisti è composta dalle persone passivo-aggressive: quelle che consapevolmente non vogliono ammettere di praticare la manipolazione ma inconsciamente fanno giochi di ogni tipo. In diversi miei libri descrivo le tante varietà di guerrieri passivo-aggressivi. Questi individui, i sedicenti outsider di cui parlavamo prima, sono spesso i più subdoli e pericolosi.

Il secondo tipo di persona, oltre ai negazionisti, è quello che adora questa parte machiavellica della nostra natura e ci va a nozze. Sono i *grandi manipolatori*, i truffatori e gli aggressori espliciti. Non hanno problemi a gestire questa parte del gioco. Anzi, lo amano. Questo tipo di persona, di cui si trovano spesso uno o due esemplari in ogni ufficio o gruppo, può fare parecchia strada nella vita ma alla fine va a sbattere contro un muro, perché è troppo machiavellico. Non capisce che c’è tutto un altro versante del gioco, che richiede empatia, cooperazione e la volontà di sedurre le persone perché collaborino con noi. È troppo succube del proprio ego per vedere i limiti dei giochi che fa, e quindi inevitabilmente si spinge troppo oltre e perde il potere. C’è un muro che non riesce mai a oltrepassare.

Il terzo tipo è quello che chiamo il *realista radicale*. È l’atteggiamento che promuovo nei miei libri e consiste in quanto segue.

Il desiderio di potere fa parte della nostra natura. Fa parte del modo in cui ci siamo evoluti nell’arco di milioni di anni. Non serve a niente negarlo: è così che siamo fatti, è l’essere umano che noi siamo, il prodotto dell’evoluzione.

Non c’è niente di male nel fatto che a questo mondo le persone facciano giochi politici. Non c’è niente di male nel fatto che esistano seduttori e

truffatori. È la Commedia umana, fin dagli albori della storia. È semplicemente la realtà, il mondo così com'è. Smettiamola di opporci.

Accettare l'esistenza di questi giochi crudeli non significa che ci piacciano e che non vediamo l'ora di giocarci. Significa che comprendiamo che esistono. Se poi, di tanto in tanto, dobbiamo applicare le leggi per giocare in attacco o in difesa, ci sta bene, entro limiti ragionevoli. Più spesso accade che gli altri usino le leggi contro di noi, ed è meglio capire cosa stanno facendo piuttosto che farci illusioni sulla nostra natura angelica.

E così comprendiamo le leggi del potere. Capiamo quali trucchi usano gli altri, così non potranno più farci del male tanto facilmente. Impariamo a riconoscere in anticipo i narcisisti davvero tossici, gli aggressori attivi e quelli passivi, gli outsider, prima di lasciarci coinvolgere emotivamente nei loro drammi. E armati di questo atteggiamento e di questa conoscenza siamo pronti a dare battaglia nel gioco della vita. Invece di lasciarci cogliere alla sprovvista dai manipolatori, possiamo sfruttare la calma, il potere e la libertà che derivano dalla conoscenza delle leggi.

1° MAGGIO
Siamo tutti giocatori

> Le corti sono senza dubbio luogo di gentilezza e buona educazione; se così non fosse, sarebbero luogo di massacro e desolazione. Coloro che ora si scambiano abbracci e sorrisi si affronterebbero e si pugnalerebbero l'un l'altro, se tra loro non si interponessero le buone maniere.
>
> LORD CHESTERFIELD

Le persone che dichiarano di non lasciarsi coinvolgere nella lotta per il potere si riconoscono dal modo in cui fanno mostra delle loro qualità morali, della loro religiosità, del loro profondo senso di giustizia. Ma dato che tutti abbiamo sete di potere, e poiché la quasi totalità delle nostre azioni è tesa alla sua conquista, i cosiddetti outsider in realtà non fanno che gettarci fumo negli occhi, deviando la nostra attenzione dai loro giochi con la loro apparente superiorità morale. Ma se li osserviamo più da vicino, ci accorgiamo che in realtà essi sono spesso i più versati nell'arte della manipolazione indiretta, anche se taluni di loro la praticano in maniera del tutto inconsapevole. E se le tattiche alle quali ricorrono ogni giorno vengono messe a nudo, reagiscono in modo estremamente risentito.

La legge di oggi: se il mondo è paragonabile a una gigantesca corte attraversata da infinite trame e maneggi, nei quali noi ci troviamo intrappolati, non ha senso cercare di chiamarci fuori dal gioco. Ci siamo dentro tutti.

Le 48 leggi del potere, «Prefazione»

2 MAGGIO
Affrontate i tipi tossici

Di solito le persone aggressive, invidiose e manipolatrici non si annunciano come tali. Hanno imparato ad apparire affascinanti al primo incontro, a disarmarci con le lusinghe e con altre armi. Quando poi ci colgono alla sprovvista rivelandosi per quelle che sono, noi ci sentiamo traditi, arrabbiati, impotenti. Queste persone creano una pressione costante, sapendo che in questo modo possono sopraffare la nostra mente con la loro presenza, rendendo ancora più difficile ragionare ed elaborare le nostre strategie. La miglior difesa contro costoro è saperli riconoscere in anticipo. Così potrete stare alla larga da loro oppure, prevedendo le loro manipolazioni, non vi farete cogliere impreparati e riuscirete a mantenere il vostro equilibrio emotivo. Imparerete a rimetterli al loro posto e saprete riconoscere i punti deboli e le insicurezze che nascondono dietro quelle sbruffonate. Non vi lascerete ingannare dal loro mito, e così neutralizzerete la loro capacità di intimidirvi. Riderete delle storielle con cui si sforzano di giustificare il loro egoismo. Vedervi mantenere la calma li farà infuriare e spesso li indurrà a osare troppo e a commettere qualche errore.

La legge di oggi: imparate ad apprezzare questi incontri come una possibilità di affinare la padronanza di voi stessi. Se riuscite a battere una di queste persone anche solo una volta, maturerete una grande fiducia in voi stessi: saprete di poter affrontare il peggio che la natura umana abbia da offrire.

The Laws of Human Nature, «Introduzione»

3 MAGGIO
Giudicate gli altri per quel che fanno, non per quel che dicono

> Il carattere, per l’uomo, è il suo destino.
>
> ERACLITO

Bisogna abituarsi a prestare meno attenzione a ciò che gli altri dicono e più attenzione alle loro azioni. Le persone dicono di tutto riguardo alle proprie motivazioni e intenzioni: sono abituate ad abbellirle con tante belle parole. Le loro azioni, però, svelano molto di più del loro carattere, di ciò che realmente c’è sotto la superficie. Se una persona ha una facciata innocua, ma in alcune occasioni si è comportata in maniera aggressiva, date a quell’aggressività un peso maggiore che alla superficie che mette in mostra. Allo stesso modo, dovreste prendere nota di come gli altri reagiscono in situazioni stressanti, perché è in questi frangenti che la maschera che indossano in pubblico cade nella foga del momento. Quando cercate segnali da osservare, dovreste prestare particolare attenzione a ogni forma di comportamento estremo, per esempio una facciata spavalda, un atteggiamento oltremodo amichevole, la tendenza costante a fare scherzi. Noterete che spesso li indossano come una maschera per nascondere l’opposto, per distrarre dalla verità. Sono spavaldi perché in realtà si sentono molto insicuri; sono fin troppo amichevoli ma nascondono un’anima ambiziosa e aggressiva; scherzano per celare la loro meschinità. Anche tratti apparentemente insignificanti – l’essere costantemente in ritardo, un’attenzione insufficiente ai dettagli, il fatto di non ripagare un favore – dicono qualcosa di più profondo sul carattere. Niente è così insignificante da non dover essere notato.

La legge di oggi: ciò che vi serve è farvi un'idea del carattere di una persona nel tempo. Quindi resistete alla tentazione naturale di giudicare subito e lasciate che il tempo vi mostri chi davvero sono gli altri.

Riprenditi la tua vita, IV: «Vedete le persone per ciò che sono: l'intelligenza sociale»

4 MAGGIO
La falsa ingenuità

Colui che si atteggia a pazzo non lo è.

BALTASAR GRACIÁN

Può accadere che chi si chiama fuori dal gioco ostenti un'aria di falso candore per difendersi dall'accusa di essere assetato di potere. Guardiamoci da chi assume un simile atteggiamento, perché l'ostentazione di una presunta ingenuità può essere un valido strumento per ingannare il prossimo. Ma neppure il candore autentico è al riparo dalle insidie del potere. Nei bambini esso può manifestarsi in molti modi, tuttavia spesso scaturisce dall'esigenza primaria di acquisire il controllo su coloro che li circondano. Essi soffrono moltissimo per il fatto di sentirsi impotenti nel mondo degli adulti e ricorrono a tutti i mezzi a loro disposizione per ottenere ciò che vogliono. In sintesi, può accadere che anche le persone autenticamente innocenti siano in corsa per il potere: spesso la loro azione risulta terribilmente efficace, in quanto non si scontra con l'ostacolo della riflessione.

La legge di oggi: chi ostenta o esibisce la propria innocenza è il meno innocente di tutti.

Le 48 leggi del potere, «Prefazione»

5 MAGGIO
Attenti a chi offendete

Nel V secolo a.C., Ch'ung-erh, principe di Ch'in (l'odierna Cina) fu mandato in esilio. Viveva modestamente – spesso, addirittura in povertà – in attesa del momento in cui avrebbe potuto tornare a ricoprire il suo rango principesco. Una volta si trovò a passare per lo stato di Cheng, il cui governatore, non sapendo chi egli fosse, lo trattò villanamente. Anni dopo, essendo cambiate le cose, il principe poté far ritorno in patria. Non dimenticò chi era stato benevolo con lui e chi era stato insolente, negli anni della sua povertà. Tantomeno dimenticò quello che aveva dovuto sopportare a opera del governatore di Cheng. Alla prima occasione, raggruppò un grande esercito con cui marciò su Cheng, ne occupò otto città, distrusse il regno e mandò, a sua volta, il governatore in esilio. Non pensate mai che la persona che avete davanti sia più debole o meno importante di voi. Un uomo che oggi vi sembra senza importanza e senza significato, domani potrebbe essere un uomo di potere. Nella nostra vita ci dimentichiamo un sacco di cose, ma non gli insulti ricevuti.

La legge di oggi: reprimete l'impulso a offendere, anche se l'altra persona vi sembra più debole. Sarebbe una magra soddisfazione, al cospetto del pericolo che dovreste affrontare quando, un giorno, quella persona fosse nelle condizioni di danneggiarvi.

Le 48 leggi del potere, Legge 19: «Accertatevi di con chi avete a che fare: non offendete la persona sbagliata»

6 MAGGIO
Imparate a riconoscere il fronte falso

> Chi è bravo a combattere il nemico lo inganna con mosse imperscrutabili, lo confonde con informazioni fittizie, lo induce a rilassarsi nascondendo la propria forza […] lo assorda mescolando ordini e segnali, lo acceca trasformando gli stendardi e le insegne […] confonde il suo piano di battaglia fornendo fatti distorti.
>
> TOU BI FU TAN

Il fronte falso è la più antica forma di inganno militare. In origine consisteva nel far credere al nemico di essere più deboli di quanto si fosse in realtà. Il condottiero fingeva una ritirata, per esempio, tendendo un'imboscata in cui il nemico precipitasse. Questa era la tattica preferita di Sun Tzu. L'apparenza di debolezza spesso rivela il lato aggressivo delle persone, e fa abbandonare loro strategia e prudenza per un attacco violento ed emotivo. Quando Napoleone si ritrovò in netta inferiorità numerica e in una posizione strategica vulnerabile prima della battaglia di Austerlitz, si finse volutamente preda del panico, indeciso e spaventato. Gli eserciti nemici abbandonarono la loro posizione vantaggiosa per attaccarlo e caddero in un'imboscata. Fu la sua più grande vittoria. In generale, come gli strateghi avevano sostenuto ai tempi dell'antica Cina, dovreste presentare al mondo una faccia che promette l'opposto di quello che in realtà state pianificando.

La legge di oggi: non scambiate mai le apparenze per la realtà.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 23: «Ordite una trama di fatti e finzione. Strategia della percezione sbagliata»

7 MAGGIO

La strategia della superiorità discreta

Un amico, un collega o un dipendente è perennemente in ritardo, ma ha sempre pronta una giustificazione ragionevole e le sue scuse sembrano sincere. Dimentica le riunioni, le date importanti e le scadenze, ma ha sempre una scusante impeccabile da offrire. Se questo comportamento è ripetuto vi farà irritare, ma se provate ad affrontarlo di petto l'altra persona potrebbe provare a rovesciare la situazione facendovi sembrare freddi e insensibili. Non è colpa sua, dice: ha troppe cose per la testa, è sotto pressione, è un artista e non può star dietro a tanti sciocchi dettagli, si sente sopraffatto. Potrebbe persino accusarvi di peggiorare il suo stress. Dovete capire che alla radice di questo atteggiamento c'è il bisogno di chiarire a sé e a voi la propria superiorità. Se quella persona vi dicesse chiaro e tondo che si sente superiore a voi, rischierebbe il ridicolo e l'umiliazione. Quindi ve lo fa capire in modo indiretto, perché così poi può negare di averlo detto. Il tentativo di mettervi in una posizione di inferiorità è una forma di controllo, in cui è l'altra persona ad avere in mano le redini della relazione. Dovete prestare più attenzione agli schemi comportamentali che non alle scuse. Non gli dispiace davvero.

La legge di oggi: se il cattivo comportamento è cronico, non dovete arrabbiarvi né mostrarvi apertamente irritati: chi è passivo-aggressivo non vuole altro che stuzzicarvi. Quindi mantenete la calma e iniziate a comportarvi come quella persona, per richiamare l'attenzione sulle sue azioni, e se possibile attirarle addosso un po' di biasimo.

The Laws of Human Nature, 16: «See the Hostility Behind the Friendly Façade – The Law of Aggression»

8 MAGGIO
Scavate nel passato degli altri

Il carattere di una persona si rivela più chiaramente attraverso le sue azioni nel corso del tempo. Qualsiasi cosa una persona possa dire a proposito delle lezioni che ha imparato, e di come è cambiata negli anni, inevitabilmente vedrete ripetersi le stesse azioni e decisioni nel corso della sua vita. In queste decisioni si rivela il carattere. Dovete prendere nota di ogni comportamento indicativo: se la persona sparisce quando c'è troppo stress, non completa un lavoro importante, risponde con ostilità alle accuse oppure, al contrario, quando deve assumersi una responsabilità si mostra improvvisamente all'altezza della situazione. A questo punto osservate, con il senno di poi, altre sue azioni che rientrano in quella casistica. Prestate grande attenzione alle azioni di quella persona nel presente. Consideratele non come episodi isolati ma come facenti parte di uno schema compulsivo. Se ignorate lo schema, tanto peggio per voi.

La legge di oggi: nella scelta delle persone con cui lavorare e vivere, non lasciatevi ingannare dalla loro reputazione o dall'immagine superficiale che cercano di proiettare. Imparate piuttosto a scrutare nel profondo dell'altro, per vedere le sue azioni passate e quindi il suo carattere.

The Laws of Human Nature, 4: «Determine the Strength of People's Character – The Law of Compulsive Behavior»

9 MAGGIO

Capite il vero significato della reazione emotiva

Se una persona reagisce in modo iroso nei nostri confronti (e questa reazione ci sembra sproporzionata a ciò che abbiamo fatto) dobbiamo ritenere che la cosa non sia esclusivamente rivolta contro la nostra persona: rinunciamo a questa vanità. I motivi possono ben essere molto più ampi, risalire a molto tempo addietro, rispondere alle molte scottature prese in precedenza e non vale la pena di star lì ad approfondire. Invece di rincorrere le lamentele personali, consideriamo la reazione emotiva come una modalità distorta di dimostrazione del potere, un tentativo che qualcuno sta cercando di esercitare su di noi del controllo o di punirci, con la sua ira. Questo scambio di prospettiva ci consente di giocare il nostro gioco del potere con maggior facilità.

La legge di oggi: invece di reagire in maniera ancor più emotiva facendovi coinvolgere nei sentimenti delle altre persone, volgete al vostro scopo la perdita di controllo altrui: così manterrete salda la testa, mentre altri la perdono.

Le 48 leggi del potere, Legge 39: «Agitate le acque per catturare i pesci»

10 MAGGIO

Non scambiate una convinzione profonda per la verità

Noi esseri umani siamo creduloni per natura. Vogliamo credere in certe cose: di poter ottenere qualcosa in cambio di nulla; di poter facilmente ritrovare la giovinezza con qualche nuovo trucchetto, e persino scampare alla morte; che la maggior parte delle persone sia intrinsecamente buona e che ci si possa fidare degli altri. Ingannatori e truffatori fanno leva su questa nostra propensione. Sarebbe utilissimo per il futuro della specie umana se fossimo tutti meno ingenui, ma la natura umana è immutabile. Il meglio che possiamo fare è imparare a riconoscere che qualcuno cerca di ingannarci, e restare scettici mentre continuiamo a esaminare le prove. Il segno più chiaro e frequente è quando le persone ci si mostrano con una maschera di grande affabilità: sorridono spesso, sembrano più che cordiali, ci stanno decisamente simpatiche, e in quei momenti è difficile non lasciarsi coinvolgere, quindi abbassiamo leggermente le nostre difese contro la loro influenza. Allo stesso modo, se una persona vuole insabbiare qualcosa tenderà ad apparirci più veemente, più indignata e a parlare di più, perché sta sfruttando il bias di convinzione: se nego o affermo qualcosa con tanto trasporto, atteggiandomi a vittima, diventa difficile dubitare di me. Tendiamo a scambiare la convinzione profonda per la verità.

La legge di oggi: quando le persone vi enunciano le loro idee con un’energia esasperata, o si difendono negando più risolutamente, è proprio allora che dovete alzare le antenne.

The Laws of Human Nature, 3: «See Through People’s Masks – The Law of Role Playing»

11 MAGGIO
Lo schema ricorrente

Il problema che Howard Hughes presentava a tutti coloro che sceglievano di lavorare con lui era la cura con cui si costruiva un'immagine pubblica che celava le profonde debolezze del suo carattere. Riusciva a presentarsi non come un capufficio pignolo e irragionevole, ma come un vigoroso individualista e un cane sciolto.

L'aspetto più dannoso era la sua capacità di dipingersi come un imprenditore di successo, a capo di un impero miliardario. In realtà aveva ereditato un'azienda già ben affermata nel settore delle macchine utensili. Negli anni, le uniche parti del suo impero che fruttassero davvero profitti furono l'azienda paterna e una prima versione di Hughes Aircraft, nata da una costola del produttore di macchinari.

Le tante altre imprese da lui dirette personalmente – la successiva divisione aerospaziale, la produzione cinematografica, gli alberghi e lo sviluppo immobiliare a Las Vegas – generavano forti perdite, fortunatamente compensate dai successi delle altre due. In realtà Hughes era un pessimo imprenditore, e i ripetuti fallimenti che lo rivelavano erano visibili a chiunque.

È proprio questo, tuttavia, il punto cieco della natura umana: non siamo bravi a giudicare il carattere delle altre persone. La loro immagine pubblica, la reputazione che le precede, ci ammalia. Ci lasciamo raggirare dalle apparenze. Se una persona si circonda di un mito affascinante, come faceva Hughes, noi vogliamo crederci.

Anziché valutare il carattere di una persona – la sua capacità di lavorare con gli altri, di mantenere le promesse, di restare forte anche nelle circostanze più avverse – scegliamo di lavorare con lei (o di assumerla) sulla base di uno scintillante curriculum, della sua intelligenza e del suo carisma. Ma anche un tratto positivo come l'intelligenza non vale niente, se al di sotto c'è un carattere debole o ambiguo. E così, per colpa del nostro

punto cieco, soffriamo sotto il giogo del capo indeciso, del pedante ossessivo, del partner fedifrago.

Questa è la fonte di un'infinità di tragedie nella storia: il paradigma inesorabile della nostra specie.

La legge di oggi: ignorate la maschera presentata dalle persone, il mito di cui si ammantano, e sondate invece le loro profondità in cerca di indizi sul loro vero carattere. Li troverete negli schemi ripetuti che si rivelano nel loro passato, nella qualità delle loro decisioni, nel modo in cui delegano l'autorità e collaborano con gli altri, e in un'infinità di dettagli analoghi.

The Laws of Human Nature, 4: «Determine the Strength of People's Character – The Law of Compulsive Behavior»

12 MAGGIO
Diffidate del bel gesto

> È un mondo fatto non di angeli, ma di angolazioni, dove gli uomini parlano di principi morali, ma agiscono in base a calcoli di potere; un mondo dove moralmente siamo sempre noi nel giusto e i nostri nemici nel torto.
>
> SAUL D. ALINSKY

Il *bel gesto* è una delle cortine di fumo più efficaci, spesso utilizzata dal sedicente outsider. Il mercante d'arte Joseph Duveen si trovò un giorno ad affrontare un serio problema. I milionari che avevano acquistato a caro prezzo i dipinti che vendeva avevano esaurito lo spazio per appenderne altri di più recente acquisto. Per di più, l'aumento delle tasse di successione rendeva la situazione ancora più impegnativa. La soluzione fu trovata nell'apertura, voluta da Duveen, della National Gallery of Art di Washington, che consentì a Andrew Mellon di donare la sua collezione. La National Gallery costituiva un perfetto paravento per Duveen: con un solo gesto i suoi clienti evitavano di pagare le tasse, liberavano spazio per ospitare nuovi acquisti e riducevano il numero di dipinti sul mercato, facendone lievitare i prezzi. In questo modo i donatori figuravano come pubblici benefattori.

La legge di oggi: la gente ama considerare il bel gesto una manifestazione genuina, perché questo fa piacere. Raramente ci si rende conto di quanto possa essere ingannevole.

Le 48 leggi del potere, Legge 3: «Mascherate le vostre intenzioni»

13 MAGGIO

Riconoscete il narcisista profondo prima di cadere nella sua trappola

Possiamo riconoscere il narcisista profondo dai seguenti schemi comportamentali: se viene insultato o sfidato non ha una linea di difesa, nessuna risorsa interiore che possa confortarlo o dirgli quanto vale. Di solito reagisce con forte rabbia, sete di vendetta, moralismo ipocrita. È l'unico modo che conosca per lenire le proprie insicurezze. In queste battaglie si cala nel ruolo della povera vittima, riesce a generare confusione negli altri e ad attirare persino un po' di compassione. È una persona permalosa e ipersensibile. Prende quasi tutto sul personale. Ha la tendenza a diventare paranoico e ha sempre un nemico su cui puntare il dito. Gli si vede in faccia un'espressione impaziente o scostante ogni volta che sente parlare di questioni che non lo riguardano direttamente. Cerca sempre di riportare la conversazione su di sé, con una storia o un aneddoto che possa distrarre dalle insicurezze che nasconde. È propenso agli attacchi di invidia quando vede gli altri ricevere le attenzioni che ritiene di meritare. Fa spesso mostra di un'incrollabile fiducia in se stesso, che lo aiuta sempre ad attirare l'attenzione e serve a nascondere un profondo vuoto interiore e un senso del sé frammentato. Guai a lui, però, se questa sicurezza di sé viene mai messa alla prova. Il narcisista profondo ha una relazione strana con gli altri, che per noi è difficile da capire. Tende a vedere l'altro come un'estensione di sé, quello che gli psicologi chiamano l'*oggetto-sé*. Le persone esistono in quanto strumenti per ottenere attenzioni e convalida. Il narcisista desidera controllare gli altri come controlla il proprio braccio o la propria gamba. Se è in una relazione, induce lentamente il partner a tagliare i rapporti con gli amici perché non vuole rivali.

La legge di oggi: alla fin fine, il narcisista profondo vuole che tutto giri intorno a lui. La soluzione migliore è togliersi dalla sua strada, per non lasciarci coinvolgere nei suoi drammi interminabili, e possiamo riuscirci a patto di saper riconoscere i segnali di pericolo.

The Laws of Human Nature, 2: «Transform Self-Love into Empathy – The Law of Narcissism»

14 MAGGIO

Il leader esaltato

Il *modus operandi* del leader esaltato consiste nel porre l'accento sui propri gusti culturali, non sulla sua effettiva estrazione sociale. Vola in prima classe e indossa i completi più costosi, ma al contempo fa mostra di apprezzare i cibi semplici, i film popolari, evitando a tutti i costi l'accusa di elitarismo culturale. Anzi, si fa beffe delle élite, anche se forse si ispira al loro esempio. È una persona normale, uguale a chiunque altro, ma con molti più soldi e potere. L'opinione pubblica si identifica con lui, nonostante le evidenti contraddizioni. Ma lo sfoggio non serve soltanto a richiamare l'attenzione: il leader viene come ingigantito da questa identificazione con le masse. Non è più un semplice uomo o una semplice donna, ma incarna un'intera nazione o un gruppo di interesse. Seguirlo significa dimostrare lealtà al gruppo stesso. Criticarlo equivale a voler crocifiggere il leader e tradire la causa. Anche nel prosaico mondo del business troviamo esempi di questa identificazione quasi religiosa. Se notate simili paradossi e forme primitive di associazione popolare, fate un passo indietro e analizzate la realtà dei fatti. Al cuore del problema troverete qualcosa di quasi mistico, profondamente irrazionale e molto pericoloso, perché il leader esaltato si sente in diritto di fare tutto ciò che vuole a nome della comunità.

La legge di oggi: una semplice verità sui leader esaltati è che fanno affidamento sulle attenzioni che ricevono. Non alimentate il loro ego dando loro ciò che vogliono.

The Laws of Human Nature, 11: «Know Your Limits – The Law of Grandiosity»

15 MAGGIO
Il dono machiavellico

L’essenza dell’inganno di un sedicente outsider è la distrazione. Distrarre le persone che volete ingannare vi fornisce il tempo e lo spazio necessari per fare qualcosa senza che essi se ne accorgano. Un atto di gentilezza, di generosità, di onestà, è il metodo più efficace perché disarma le persone, allontanando i sospetti. Li fa diventare bambini, desiderosi di aggrapparsi a qualsiasi tipo di gesto che manifesti attenzione nei loro confronti. Nell’antica Cina questo era chiamato «dare prima di prendere»; dare rende più difficile per le altre persone notare che state prendendo. È un trucco con infiniti risvolti pratici. Forse il migliore di essi è la generosità. Poche persone riescono a resistere a un regalo, persino i nemici più accaniti: questo spiega perché è solitamente il mezzo migliore per disarmare gli altri. Un regalo risveglia il bambino che è in noi, abbassando all’istante le nostre difese. Da bambini, alcuni dei sentimenti più complessi rivolti alle figure parentali ruotano attorno al dono; l’offerta di un dono da parte dei genitori è vissuta come un segno di amore e di approvazione. E questi fattori emotivi permangono nell’individuo adulto. Chi riceve un omaggio, che sia denaro o altro, diviene vulnerabile come un bambino, specialmente se l’offerta proviene da una persona che rappresenta un’autorità. Ora la volontà si indebolisce. Attenzione in particolare al dono che giunge inaspettato: quello notevole proprio perché non avevate mai ricevuto un dono simile. È molto probabile che il donatore stia preparando il terreno per piantare i suoi semi.

La legge di oggi: sebbene consideriamo spesso le azioni degli altri con cinismo, raramente notiamo l’elemento machiavellico di un regalo, il quale nasconde molto spesso altre motivazioni.

Le 48 leggi del potere, Legge 12: «Per disarmare la vostra vittima, usate un misurato grado di onestà e di generosità» e Legge 40: «Disdegnate le offerte gratuite»

16 MAGGIO
Il falso tradizionalista

> Colui che desidera o che vuole riformare uno stato d'una città, a volere che sia accetto e poterlo con satisfazione di ciascuno mantenere, è necessitato a ritenere l'ombra almanco dei modi antichi, acciò che a' popoli non paia avere mutato ordine, ancorché in fatto gli ordini nuovi fussero al tutto alieni dai passati.
>
> NICCOLÒ MACHIAVELLI

Una strategia usata dall'outsider intelligente per mascherare il cambiamento consiste nel dichiarare apertamente il proprio sostegno incondizionato ai valori del passato. La Firenze del Rinascimento aveva alle spalle secoli di regime repubblicano e guardava con sospetto a chiunque osasse farsi beffe dei suoi usi e costumi. Cosimo de' Medici si atteggiò quindi a entusiasta paladino della repubblica, mentre in realtà si adoperava per assoggettare la città al controllo della sua facoltosa famiglia. Formalmente, dunque, i Medici sostennero la repubblica e ne conservarono gli aspetti esteriori ma, di fatto, la privarono di qualunque potere. Senza grandi clamori, introdussero un cambiamento radicale, proprio mentre sembravano impegnati a difendere la tradizione.

La legge di oggi: non lasciatevi ingannare da chi sembra un entusiasta difensore della tradizione. Vedrete che in realtà è un anticonformista.

Le 48 leggi del potere, Legge 45: «Predicate la necessità del cambiamento, ma non introducete troppe innovazioni tutte insieme»

17 MAGGIO

Decifrate l’Ombra

Nel corso della vita vi imbatterete in persone dotate di tratti molto spiccati che le distinguono dalle altre e sembrano essere la fonte della loro forza: un’incrollabile fiducia in sé, una straordinaria cortesia e affabilità, un’adamantina rettitudine morale e un’aura di santità, una virilità ruvida, un intelletto che incute soggezione. Se le guardate più da vicino, potreste notare che questi tratti sono leggermente esasperati, quasi teatrali. Chi studia la natura umana deve capire come stanno le cose: il tratto enfatizzato tende a posizionarsi al di sopra del tratto inverso, al fine di nasconderlo alla vista offrendo una distrazione. Possiamo vedere questo meccanismo all’opera in due forme. Molte persone giovani percepiscono in sé una morbidezza, una vulnerabilità o un’insicurezza che può rivelarsi imbarazzante o mettere a disagio. Quindi sviluppano inconsciamente il tratto opposto, una resilienza o una durezza esterna che funge da corazza protettiva. L’altro scenario è quello in cui una persona possiede una qualità che percepisce come antisociale: per esempio un eccesso di ambizione o la tendenza all’egoismo. Allora sviluppa la qualità opposta, un atteggiamento spiccatamente prosociale. In entrambi i casi, con l’andare degli anni la persona affina e perfeziona questa sua immagine pubblica. La debolezza o il tratto antisociale che si nasconde al di sotto è una componente fondamentale dell’Ombra: qualcosa che la persona nega a se stessa e reprime. Ma come dettano le leggi della natura umana, più profonda è la repressione e più l’Ombra sarà volatile.

La legge di oggi: siate particolarmente cauti con le persone che manifestano tratti empatici. È molto facile lasciarsi ingannare dalle apparenze e dalle prime impressioni. Aspettate che, con il tempo, emergano i segni della tendenza opposta.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

18 MAGGIO

Guardate dietro la maschera

Ricordate che, in generale, tutti provano a mostrarsi al mondo nella luce migliore possibile. A tal fine è necessario celare le emozioni antagonistiche, il desiderio di potere o di superiorità, i tentativi di ingraziarsi il prossimo, le insicurezze. Le persone usano le parole per nascondere i loro sentimenti e per distrarvi dalla realtà, facendo leva sulla maggiore attenzione che tutti prestiamo alle parole rispetto ai fatti. Inoltre usano certe espressioni del viso, facili da assumere, che gli altri interpretano come cordialità. Il vostro compito è guardare oltre le distrazioni e diventare consapevoli dei segnali che emergono automaticamente, rivelando parte delle vere emozioni dietro la maschera.

La legge di oggi: addestratevi a non prestare attenzione alla maschera indossata dalle persone.

The Laws of Human Nature, 3: «See Through People's Masks – The Law of Role-Playing»

19 MAGGIO

Pretendete l’uguaglianza

Un’altra strategia adottata dal sedicente outsider consiste nel chiedere a gran voce parità e uguaglianza in ogni sfera dell’esistenza umana. Tutti, dunque, debbono essere trattati allo stesso modo, quale che sia il loro status e la loro forza. Ma se, per evitare il marchio disonorevole del potere, cerchiamo di comportarci con tutti quanti con la stessa equità e correttezza, ci troviamo di fronte a un problema: alcuni fanno determinate cose meglio di altri. Trattare tutti in modo paritetico significa ignorare le differenze, elevare i meno capaci e tarpare le ali di chi eccelle.

La legge di oggi: molti di coloro che pretendono l’uguaglianza in ogni ambito in realtà mettono in atto un’ennesima strategia di potere che consiste nel ridistribuire i riconoscimenti alle persone secondo criteri soggettivi che essi stessi hanno stabilito. Giudicate e ricompensate le persone a seconda della qualità del loro lavoro.

Le 48 leggi del potere, «Prefazione»

20 MAGGIO
La maschera della scarsa ambizione

Di tutti i mali che affliggono l’anima, l’invidia è il solo che nessuno confessa.

PLUTARCO

Quando Ivan il Terribile morì, Boris Godunov sapeva di essere il solo che avrebbe potuto sostituirlo alla guida della Russia. Ma se si fosse mostrato desideroso e impaziente di assurgere a quella carica, avrebbe destato sospetti e invidia tra i Boiari. Dunque, rifiutò il trono non una, ma diverse volte e fece in modo che fosse il popolo a chiedere a gran voce la sua incoronazione. George Washington adottò la stessa strategia con notevoli risultati, dapprima rifiutando di conservare il ruolo di Comandante in capo dell’esercito, in seguito opponendo resistenza agli inviti a candidarsi alla presidenza. In entrambi i casi, quell’atteggiamento accrebbe più che mai la sua popolarità. La gente non può invidiare il potere che essa stessa ha accordato a qualcuno che apparentemente non lo desidera.

La legge di oggi: diffidate in particolare di chi si mostra privo di ambizione.

Le 48 leggi del potere, Legge 46: «Non mostratevi mai troppo perfetti»

21 MAGGIO
L’aggressivo accomodante

> In quei giorni prevalevano la forza e le armi; ma ora l’astuzia della volpe imperversa ovunque, tanto che è difficile trovare un uomo fidato e virtuoso.
>
> ELISABETTA I D’INGHILTERRA, CITATA DA JOHN NICHOLS

Ci sono persone che, quando le conosciamo, si mostrano subito estremamente accomodanti, tanto che tendiamo a farle entrare rapidamente nella nostra vita. Sorridono molto, sono sempre allegre e sempre disposte a dare una mano. A un certo punto, magari, ricambiamo il favore assumendole in un impiego o aiutandole a fare carriera. Lungo la strada noterete qualche crepa nella facciata – magari una critica ingiustificata, oppure venite a sapere da amici comuni che quella persona parla male di voi alle vostre spalle. Poi succede qualcosa di brutto – uno scontro diretto, un qualche sabotaggio o un tradimento – così inspiegabile da parte di quella persona così cara e affascinante che era diventata vostra amica. La verità è che questo tipo di persone capisce presto, nella vita, di possedere tendenze aggressive e invidiose che sono difficili da controllare. Vogliono essere potenti. Intuiscono che quelle inclinazioni renderanno loro la vita difficile. E così, per anni, coltivano l’immagine opposta, facendo sfoggio di una simpatia quasi venata di aggressività. Grazie a questo stratagemma riescono ad acquisire potere sociale. Ma dentro di sé si risentono perché sono costrette a interpretare quel ruolo e a mostrarsi così deferenti. È una facciata che non riescono a mantenere tanto a lungo. Appena sono sotto stress, o semplicemente stanchi per lo sforzo, partono all’attacco e vi fanno del male. Ci riescono bene, ora che vi conoscono a fondo e sanno quali sono i vostri punti deboli. Ovviamente, poi, vi daranno la colpa degli eventi successivi.

La legge di oggi: la difesa migliore è stare in guardia contro le persone sempre pronte a sfoderare il loro fascino e farsi nuovi amici, e che all'inizio appaiono troppo simpatiche e accomodanti. Questa cordialità estrema non è mai naturale.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

22 MAGGIO

Valutate la forza di carattere altrui

Ricordate: un carattere debole neutralizza tutte le altre qualità positive che una persona può avere. Per esempio, le persone con grande intelligenza ma di carattere debole possono avere buone idee e anche fare bene il loro lavoro, ma crollano se le mettete sotto pressione, oppure non accettano di buon grado le critiche, oppure pensano prima di tutto al loro interesse, oppure la loro arroganza e il loro atteggiamento indisponente inducono qualche collega a licenziarsi, inquinando l'ambiente per tutti. Lavorare con loro o assumerle presenta costi nascosti. Una persona meno affascinante e intelligente, ma con un carattere forte, si dimostrerà più affidabile e produttiva nel lungo periodo. Le persone davvero forti sono rare come l'oro, e se le trovate dovete comportarvi come se aveste scoperto un tesoro.

La legge di oggi: nel misurare la forza o la debolezza, osservate come una persona affronta i momenti di stress e le responsabilità. Notate gli schemi comportamentali ricorrenti: cosa hanno davvero completato o ottenuto?

The Laws of Human Nature, 4: «Determine the Strength of People's Character – The Law of Compulsive Behavior»

23 MAGGIO
Non credete sempre ai vostri occhi

La cronista della CBS Lesley Stahl seguiva la campagna presidenziale del 1984 e, con l'avvicinarsi del giorno delle elezioni, si sentiva sempre più a disagio. Non tanto perché Reagan si era concentrato più sulle emozioni e gli stati d'animo che sulle questioni vitali, quanto piuttosto perché si era resa conto che i media gli davano carta bianca. Lui e il suo team elettorale facevano il bello e il cattivo tempo con gli organi di informazione.

La cronista decise di conseguenza di mettere insieme notizie che mostrassero al pubblico come Reagan usasse la televisione per nascondere gli effetti negativi della sua politica. Quella sera le telefonò un importante funzionario della Casa Bianca. «Servizio fantastico», disse. «Cosa?» fece la cronista, stupefatta.

«Servizio fantastico!» ripeté l'altro.

«Avete sentito quello che ho detto?» fece la donna.

«Lesley, quando si mandano in onda quattro minuti e mezzo di splendide immagini di Reagan, nessuno ascolta la voce che le accompagna. Non sa che le immagini sopraffanno il suo messaggio perché in conflitto con il messaggio stesso? La gente le guarda ed esclude il messaggio. Non hanno neppure sentito quello che ha detto, quindi noi li consideriamo quattro minuti e mezzo di pubblicità a favore della rielezione di Ronald Reagan.»

Gran parte degli uomini di Reagan avevano lavorato nel marketing. Conoscevano quindi l'importanza di raccontare una storia in modo vivace, definito e corredato da buoni supporti visivi. Ogni mattina discutevano su quali dovessero essere i titoli di testa, e come combinarli in un breve pezzo visivo. Prestavano inoltre attenzione allo sfondo visibile alle spalle del presidente nell'Ufficio Ovale, a come la telecamera lo inquadrava quando era con altri leader mondiali, e lo facevano riprendere mentre camminava con quel suo modo sicuro. I supporti visivi convogliavano il messaggio

meglio di qualunque discorso. Come disse uno dei collaboratori di Reagan: «A cosa crederete, ai fatti o ai vostri occhi?»

La legge di oggi: gli outsider sono maestri degli effetti visivi, per distrarre dalle loro manipolazioni. Difendetevi prestando più attenzione al contenuto e ai fatti che non alla forma del loro messaggio.

L'arte della seduzione, Appendice B: «La seduzione morbida: come vendere qualunque cosa alle masse»

24 MAGGIO
Soldi facili

> Questo desiderio di ottenere qualcosa a costo zero è in realtà costato molto alle persone che hanno avuto a che fare con me o altri come me. […] Quando gli altri impareranno – come dubito che accadrà – che non possono pretendere qualcosa in cambio di nulla, il crimine diminuirà e tutti vivremo in grande armonia.
>
> JOSEPH WEIL

Stuzzicare la vittima con il miraggio di un affare vincente, di un facile guadagno è uno dei cavalli di battaglia del truffatore di professione. Nessun uomo nella storia è stato più abile del leggendario truffatore dei nostri tempi Joseph Weil, noto anche col nome di Yellow Kid. Yellow Kid imparò rapidamente che era la voracità degli altri esseri umani a rendere possibili i suoi raggiri. Nel corso degli anni escogitò molti modi di sedurre la gente con l'illusione di facili guadagni. Cedeva «gratuitamente» proprietà terriere: chi poteva resistere a offerte come questa? Dopo i creduloni avrebbero appreso che dovevano sborsare 25 dollari di spese di registrazione. Essendo il terreno «gratuito», valeva la pena pagare una tariffa così alta; e Yellow Kid intascava migliaia di dollari di registrazioni fasulle. In cambio consegnava ai suoi acquirenti falsi atti di vendita. Altre volte abbindolava le sue vittime con corse di cavalli truccate o azioni che dovevano rendere il 200% in poche settimane. Mentre sciorinava le sue storie osservava lo sguardo sognante dei suoi interlocutori, al pensiero di un colpo fortunato. Non lasciatevi ingannare dalla prospettiva di soldi facili. E come ebbe a dire Yellow Kid la morale è questa: la cupidigia non paga.

La legge di oggi: sospettate di chiunque vi proponga qualcosa in cambio di niente. I metodi per fare soldi in fretta sono truffe. La lotteria è in realtà una tassa imposta agli analfabeti della

matematica. Non ci sono scorciatoie per il potere.

Le 48 leggi del potere, Legge 40: «Disdegnate le offerte gratuite»

25 MAGGIO
Evitate le calamite attira-drammi

> In tutte le cose l'errore è credere che si possa fare un'azione, assumere un contegno una volta e poi più.
>
> CESARE PAVESE

Vi ammalierà con la sua presenza. Ha un'energia incontenibile e tante storie da raccontare. Ha un volto espressivo e uno splendido senso dell'umorismo. È di grande compagnia, finché non iniziano i guai. Da bambino ha imparato che l'unico modo per ricevere amore e attenzioni durevoli era invischiare i genitori nei suoi traumi e problemi, che dovevano essere abbastanza gravi per coinvolgere emotivamente i genitori nel corso del tempo. È diventata un'abitudine, il suo modo per sentirsi vivo e desiderato. La maggior parte delle persone si sottrae ai conflitti, ma per lui sembra l'unica ragione di vita. Conoscendolo meglio sentirete altre storie di bisticci e battaglie, in cui però riesce sempre a presentarsi come la vittima. Dovete capire che il suo bisogno più grande è arpionarvi con tutti i mezzi necessari. Vi coinvolgerà nei suoi drammi fino a farvi sentire in colpa se smettete di ascoltarlo.

La legge di oggi: è meglio riconoscere prima possibile questo tipo di persona, prima di farsi trascinare nel suo gorgo. Esaminate il suo passato per trovare i segni dei suoi schemi comportamentali e fuggite a gambe levate se sospettate di avere a che fare con una persona del genere.

The Laws of Human Nature, 4: «Determine the Strength of People's Character – The Law of Compulsive Behavior»

26 MAGGIO

L’inganno della sincerità

Un suggerimento da mettere in atto ci viene da La Rochefoucauld, che scrisse: «La sincerità si ritrova in pochissimi uomini ed è spesso il più abile degli inganni: uno è sincero al fine di conquistare la confidenza e penetrare nei segreti di un altro».

La legge di oggi: fingendo di aprirvi il suo cuore, l’outsider intelligente sa di mettervi nelle migliori condizioni perché gli sveliate i vostri intimi segreti. Vi fa una falsa confessione e in cambio voi gliene fate una vera.

Le 48 leggi del potere, Legge 14: «Atteggiatevi ad amico, agite come una spia»

27 MAGGIO
Scoprite le vere motivazioni dell'altro

> Conoscendo la molla che libera le motivazioni di ciascuno avrete le chiavi della sua volontà.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Nella prospettiva di Machiavelli, gli eventi della vita pubblica non sono mai ciò che sembrano. Il potere si basa sulle apparenze, su ciò che si lascia vedere al pubblico. Richiede di apparire buoni, e intanto fare il necessario per ottenere e conservare l'autorità. A volte è facile scrutare attraverso la nebbia e scoprire le reali motivazioni delle persone. Ma spesso è complicato: cosa sta succedendo davvero, ci chiediamo? Nel nuovo ambiente dei media, la nebbia è sempre più facile da creare. Storie e pettegolezzi possono nascere dal nulla, senza fonti. Le notizie diventano virali. Prima che qualcuno possa dubitare della veridicità dell'articolo A, la sua attenzione è distratta da un articolo B o un articolo C; nel frattempo, l'articolo A prende piede e si insinua nella testa della gente. È uno strato ulteriore di incertezza e dubbio che rende possibile ogni sorta di insinuazione. Per decifrare gli eventi di difficile comprensione, a volte adotto una strategia esemplificata dal motto latino *Cui prodest?* usato in questo senso per la prima volta da Cicerone, che letteralmente significa: «A chi conviene?» Quando volete scoprire i moventi di un'azione losca, chiedetevi chi ne trarrà più giovamento e procedete a ritroso da lì. L'interesse personale governa il mondo.

La legge di oggi: non fatevi ingannare dalle apparenze, dagli eventi, dalle parole e dalle azioni altrui. Chiedetevi sempre: cui prodest?

Powerseductionandwar.com, 23 novembre 2007

28 MAGGIO
La verità effettuale

> Lo universale degli uomini si pascono così di quel che pare come di quello che è: anzi molte volte si muovono più per le cose che paiono che per quelle che sono.
>
> NICCOLÒ MACHIAVELLI

Machiavelli la chiama «la verità effettuale», ed è la sua idea più incisiva, secondo me. Funziona così: le persone sono disposte a dire praticamente qualsiasi cosa per giustificare le loro azioni, per celarle dietro una patina di moralismo. L'unica cosa chiara, l'unico modo per giudicare le persone senza lasciarci prendere per i fondelli, è osservare le loro azioni, i risultati delle loro azioni. Quella è la loro verità effettuale. Prendiamo il papa, per esempio. Fa lunghi sermoni sui poveri, sull'etica, sulla pace, ma nel frattempo è a capo dell'organizzazione più potente al mondo (ai tempi di Machiavelli). E le sue azioni hanno il fine di consolidare il suo potere. La verità effettuale è che il papa è un animale politico, e che le sue decisioni inevitabilmente servono a preservare il primato della Chiesa cattolica. Il frasario religioso è solo una tattica nel gioco politico, un'arma di distrazione.

La legge di oggi: giudicate le persone in base ai risultati delle loro azioni e manovre, non alle storie che raccontano.

Powerseductionandwar.com, 28 luglio 2006

29 MAGGIO

Niente di personale

Per molte persone è difficilissimo lasciarsi coinvolgere nei giochi politici, slegare le proprie emozioni dal mondo del lavoro o dall'ambito del potere, perché prendono tutto sul personale. Io stesso mi sono trovato malissimo nell'ambiente degli uffici, a Hollywood, nel giornalismo eccetera. Sono un po' ingenuo, come lo sono tante persone. E in pratica quel che succede in queste situazioni è che, siccome nessuno ti insegna come comportarti, diventi emotivo: prendi sul personale le parole e le azioni altrui. E appena ti lasci coinvolgere emotivamente, sei spacciato. Devi poter guardare la vita come se si svolgesse su una scacchiera. Marco Aurelio diceva una cosa splendida, parafrasando: se sei su un ring e l'avversario ti dà un pugno in faccia, non ti lamenti dell'ingiustizia e della crudeltà, perché fanno parte del gioco. Voglio che vediate la vita in questo modo: se qualcuno vi maltratta, prendete il controllo delle vostre emozioni. Non reagite. Non vi arrabbiate. Osservatele come mosse su una scacchiera. Quella persona vi sta muovendo come una pedina. Non date retta a quel che vi dice, perché la gente dice di tutto. Guardate piuttosto quali mosse fa. Osservate le sue azioni nel passato. Sono le azioni a dirvi chi è quella persona, non le parole. Questo genere di autocontrollo è profondamente liberatorio e gratificante.

La legge di oggi: giudicare le persone in base alle loro azioni e non prenderle mai sul personale vi renderà liberi, aiutandovi a mantenere l'equilibrio emotivo.

«Robert Greene: Mastery and Research», *Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais*, 25 gennaio 2017

30 MAGGIO

Tutti vogliono più potere

C’è una famosa frase di Lord Acton, spesso citata, secondo cui «il potere assoluto corrompe assolutamente». Ma Malcolm X ha detto che è vero anche il contrario, cioè che il potere può corrompere, ma non averne affatto corrompe assolutamente. Nelle *48 leggi del potere* affermo che la sensazione di non avere potere sulle persone e gli eventi ci risulta spesso intollerabile: se ci sentiamo impotenti stiamo malissimo. Nessuno vuole avere meno potere; tutti ne vogliono di più.

La legge di oggi: nel dubbio, immaginate che le persone facciano quello che fanno e dicano quello che dicono perché vogliono più potere, non meno.

«Robert Greene: The 48 Laws of Power», *Between the Lines with Barry Kibrick*, 15 maggio 2015

31 MAGGIO
Sappiate con chi avete a che fare

> Siate certi che non esiste persona così insignificante o così trascurabile, che, prima o poi, non possa venirvi utile; cosa di cui, certamente, non potrete trarre vantaggio se, precedentemente, avete mostrato di disprezzarla.
>
> LORD CHESTERFIELD

La capacità di giudicare le persone e di capire con chi state trattando è la dote più importante di tutte nella conquista e nella conservazione del potere. Senza di questa siete ciechi: non solo finirete per offendere la persona sbagliata, ma sceglierete male anche quelle su cui lavorare, e sarete convinti di adularle, quando, in realtà, le state insultando. Prima di fare una qualsiasi mossa, prendete le misure al vostro soggetto e al vostro avversario potenziale. Altrimenti perderete tempo e commetterete degli errori. Studiate le debolezze della gente, le crepe nella loro armatura, i loro motivi di orgoglio e d'insicurezza. Conosceteli dentro e fuori, prima ancora di decidere se avere o no rapporti con loro. Per finire, due parole di avvertimento: primo, quando sottoponete ad analisi e giudizio il vostro rivale, non fate mai conto sull'istinto. Fareste un imperdonabile errore se prestaste orecchio a questo inaffidabile consigliere. Nulla può sostituire la raccolta di informazioni concrete. Studiate e spiate il vostro avversario per tutto il tempo che ci vuole; alla lunga distanza ciò vi ripagherà. Secondo, mai fidarsi delle apparenze. Chiunque abbia un cuore di serpente può far mostra di gentilezza per dissimularlo; una persona spavalda al di fuori è spesso un codardo nell'intimo. Imparate a vedere al di là delle apparenze, e a smascherarne le contraddizioni. Non prestate mai fede all'immagine di sé che ognuno vi propone – non è assolutamente credibile.

La legge di oggi: che vantaggi può mai dare l'ignoranza sul conto delle altre persone? Imparate a distinguere i lupi dagli agnelli, o ne pagherete il prezzo.

Le 48 leggi del potere, Legge 19: «Accertatevi di con chi avete a che fare: non offendete la persona sbagliata»

Giugno

L’arte divina: padroneggiare la tecnica della slealtà e della manipolazione

Nella mitologia greca, nel ciclo indiano del *Mahabharata*, nel poema epico mediorientale *Epopea di Gilgamesh*, è privilegio degli dei ricorrere alle arti dell’inganno; e un grand’uomo, come per esempio Odisseo, veniva giudicato tale proprio in base alla sua capacità di rivaleggiare in astuzia con le divinità, di sottrarre loro parte del loro potere soprannaturale eguagliandoli in scaltrezza e abilità nel prendersi gioco dell’ingenuità altrui. L’arte dell’inganno è andata sempre più sviluppandosi con l’evolvere della civiltà e rappresenta l’arma più potente nel gioco del potere. Inganno e finzione non debbono essere considerati qualcosa di ignobile o di immorale. Tutte le interazioni umane impongono l’inganno a molti livelli, e sotto certi aspetti ciò che ci distingue dagli animali è proprio la nostra capacità di mentire e di raggirare i nostri simili. Esteriormente dobbiamo mostrare di rispettare tutte le raffinatezze del vivere civile, ma dentro di noi, se non siamo stupidi, impariamo ben presto a essere accorti e a fare ciò che consigliava Napoleone: pugno di ferro in guanto di velluto. Se anche voi, al pari del cortigiano dei tempi andati, sarete in grado di apprendere le arti della doppiezza, imparando a sedurre, affascinare e ingannare i vostri avversari e a sventarne le manovre grazie alla vostra sagacia, raggiungerete i vertici del potere. Nel mese di giugno imparerete a piegare le persone ai vostri voleri senza che se ne rendano conto. In questo modo, esse non coveranno risentimenti nei vostri confronti né avranno alcun motivo per opporre resistenza.

Qualche anno fa, per distrarmi dal tran tran quotidiano mentre scrivevo *Le 33 strategie della guerra*, ho comprato un tavolo da biliardo. Dopo una lunga giornata di lavoro mi mettevo a giocare e concentravo tutte le energie sul feltro verde, sulla stecca, sulle bilie piene e mezze. Era l'hobby perfetto. Ho compreso che il biliardo è tutta una questione di angoli. Anzitutto ci sono gli angoli semplici: la palla battente va spinta verso uno o l'altro lato quando l'obiettivo non si trova proprio davanti a noi. Spesso non è facile come sembra. Poi ci sono i tiri angolati, quando si fa rimbalzare la palla mirata sulla sponda, e già questa è una scienza a parte. Tanto più in caso di rinterzo.

Ci sono le angolazioni da calcolare nei tiri combinati, e traiettorie ancor più complesse quando si fa scorrere una piena su una mezza per colpire un'altra piena. Poi c'è tutto un linguaggio di angoli che entra in gioco al momento di pianificare le mosse successive, cercando di tenere la battente nella posizione giusta, sfruttando gli spazi aperti del tavolo.

Infine ci sono gli angoli astratti nello spazio-tempo psicologico: giocare con la mente dell'avversario; lasciare che si porti in vantaggio e aspettare che si metta in trappola da solo nelle ultime fasi della partita, incastrandosi in posizioni impossibili; saper vedere a colpo d'occhio il tavolo intero e prevedere le mosse successive. Insomma, ci sono tanti diversi tipi di angoli, via via più complessi e artistici man mano che si sale di livello e si impara a giocare meglio. Non sono più un principiante ma non sono certo un campione, non ancora.

Per giocare bene, per salire di livello, c'è bisogno di una focalizzazione totale.

Come nel biliardo, così nella vita. Gli ingenui e i principianti sono bloccati nella mentalità «una palla alla volta» e si entusiasmano quando ne mandano una in buca con un tiro ben fatto, ma poi non si lasciano altre strade da imboccare. Non riflettono mai sulle angolazioni complesse.

Poi ci sono le persone che salgono di livello ma solo un po', che danno l'impressione di sapere il fatto loro, che azzeccano tre o quattro tiri di fila. A Hollywood ho lavorato per alcune persone così. Lasciavano lavorare gli altri e si prendevano tutto il merito. Conoscevo un regista che scriveva sceneggiature e le faceva dirigere da qualcuno di giovane, entusiasta e inesperto. Quella persona inevitabilmente falliva già nelle prime fasi del processo; il regista doveva intervenire per salvare la situazione, che era il suo obiettivo fin dall'inizio. Così non veniva considerato troppo ambizioso e avido, perché non pretendeva di dirigere personalmente tutte le sceneggiature. Un po' come quando Pat Riley ha pianificato il suo ritorno sulle scene come allenatore.

Ma questo genere di persona non vede davvero tutte le mosse sul tavolo da biliardo, non sa prevedere come finirà la partita. Conosce alcuni angoli, ma non quelli di ordine superiore. Non arriva mai così lontano. Suscita molti risentimenti, molta resistenza. Si tratta di traffichini di bassa risma.

Un mio conoscente, imprenditore nei media, è venuto da me qualche anno fa per espormi un problema: un dipendente di alto livello aveva rivelato ai colleghi qualcosa di imbarazzante sul conto del mio conoscente. L'obiettivo del dipendente era richiamare l'attenzione del capo e fargli capire di cosa era capace. Temeva che il capo volesse licenziarlo e quello era il suo sparo di avvertimento.

Gli ho consigliato di scoprire anzitutto cosa volesse il dipendente e di non mostrare alcuna reazione negativa. Doveva continuare a trattare quella persona con cordialità, come se non fosse successo niente. Era una maschera, una distrazione. Il dipendente avrebbe dovuto impegnarsi per capire cosa significava. Il capo era evasivo? Non gli importava? Stava cercando di riconquistarlo? Era intimorito? Così il capo poteva prendere tempo.

Indagando più a fondo, abbiamo scoperto cosa stava succedendo davvero e ci è venuta in mente una soluzione. Anzitutto, il mio conoscente ha licenziato altri due dipendenti che erano alleati con la talpa ed erano chiaramente elementi di disturbo. Un terzo impiegato è stato trasferito in un ufficio lontano da lì. Tutto ciò con il pretesto delle scarse prestazioni lavorative e senza alcun legame apparente con la talpa. L'obiettivo era duplice: isolare l'obiettivo, rendendogli più difficile tramare nell'ombra, e

avvertirlo indirettamente che il capo non era un avversario da prendere alla leggera.

Le sue mosse non erano facili da indovinare; hanno attirato l'attenzione della talpa e l'hanno paralizzata. Mentre valutavamo le possibili reazioni della talpa a quelle mosse, e pensavamo a come avrebbe potuto raddoppiare gli sforzi se si fosse sentito minacciato, abbiamo osservato la situazione da una prospettiva più elevata per prepararci a controbattere a quella reazione, in modo da prevedere la maggior parte delle possibilità. Ci tenevamo pronta una via d'uscita da ogni sua manovra possibile, per metterlo in scacco anche se avesse provato a rendere pubbliche le informazioni che aveva.

Iceberg Slim è uno dei miei autori preferiti. Per lui il mondo è diviso in giocatori professionisti e polli da spennare: o sei l'uno o sei l'altro. Il pollo non ha «angoli» nella vita, non ha l'istinto dell'inganno, sa fare solo una mossa stupida alla volta. Il professionista invece mira sempre agli angoli, impara a fare le sue mosse e diventa un artista del gioco.

1° GIUGNO
Indossate la maschera appropriata

È impossibile padroneggiare l’arte dell’inganno se prima non si prendono per così dire le distanze da se stessi – se cioè non si è capaci di essere molte persone diverse, indossando di volta in volta la maschera che quel dato giorno e quel preciso momento ci impongono. Con un approccio così flessibile a tutte le apparenze, compresa la propria, si perde gran parte della pesantezza interiore che generalmente ostacola e limita le persone. Rendete la vostra faccia duttile come quella di un attore, sforzatevi di celare agli altri le vostre reali intenzioni, esercitatevi ad attirarli nelle trappole che voi stessi avete predisposto.

La legge di oggi: giocare con le apparenze e padroneggiare le arti dell’inganno sono due dei grandi piaceri della vita che appagano il nostro senso estetico. Ma sono anche due componenti chiave del processo di acquisizione del potere.

Le 48 leggi del potere, «Prefazione»

2 GIUGNO
Promuovete il rispetto attraverso l’assenza

Se vado spesso a teatro, la gente smetterà di notarmi.

NAPOLEONE BONAPARTE

Al giorno d’oggi, in un mondo inflazionato dalla presenza attraverso il flusso di immagini, il gioco dell’assenza è ancora più efficace. Non sappiamo più come sparire, e nulla sembra privato, cosicché attribuiamo grande considerazione a chi sia in grado di sparire a suo piacimento. In economia, la legge della carenza ci offre questa verità: una circolazione eccessiva fa scendere il prezzo, ma togliendo qualcosa dal mercato se ne determina immediatamente un aumento di valore. Nell’Olanda del XVII secolo, la famiglia reale decise di fare del tulipano molto più di un bellissimo fiore: volevano farne uno status symbol. Facendo scarseggiare il fiore, praticamente impossibile da ottenere, provocarono quel fenomeno che più tardi fu chiamato tulipanomania. Un solo fiore valeva, a questo punto, più del suo peso in oro. Estendete la legge dell’assenza alle vostre capacità. Rendete quello che offrite al mondo raro e difficile da trovare, e automaticamente ne aumenterete il valore.

La legge di oggi: più vi fate vedere e più si parla di voi, più correte il rischio di apparire banale. Se vi siete già affermato in un gruppo, una sparizione temporanea farà notizia e accrescerà l’ammirazione attorno alla vostra persona. Dovete imparare quando è il momento di andarvene. Createvi credito, centellinando la vostra presenza.

Le 48 leggi del potere, Legge 16: «Usate l’assenza per guadagnare rispetto e stima»

3 GIUGNO
Prendete il controllo della vostra immagine

> L’uomo che desiderasse trovare la sua fortuna in questa antica capitale mondiale [Roma] deve essere un camaleonte, capace di modificare i propri colori in relazione all’ambiente circostante, un Proteo capace di assumere tutte le forme possibili.
>
> GIACOMO CASANOVA

La gente tenderà sempre a giudicarvi in base alla vostra apparenza esteriore. Se non prestate attenzione, ma pensate che la cosa migliore sia di essere semplicemente voi stessi, gli altri inizieranno ad attribuirvi tutta una serie di caratteristiche che non hanno nulla a che vedere con ciò che siete veramente, ma solo con quello che loro vogliono vedere. Tutto questo vi potrebbe confondere, rendervi insicuri e consumare la vostra attenzione. Se interiorizzerete i loro giudizi, vi sarà difficile concentrarvi sul lavoro. L’unico modo per proteggervi è di ribaltare questa dinamica plasmando le apparenze con consapevolezza, creando un’immagine che vi si addica e controllando così i giudizi della gente. A volte sarà più appropriato tenersi in disparte per creare un certo mistero che doni intensità alla vostra presenza. A volte invece dovrete essere più diretti e imporvi un aspetto più specifico. In generale, non dovete mai adagiarvi in una sola immagine o dare la possibilità alla gente di capire davvero chi siete. Dovete sempre essere un passo avanti rispetto al pubblico.

La legge di oggi: non lasciate mai pensare agli altri di avervi compresi a fondo. Coltivate un alone di mistero.

Riprenditi la tua vita, IV: «Vedete le persone per ciò che sono: l’intelligenza sociale»

4 GIUGNO
Sfruttate la tendenza istintiva delle persone a fidarsi delle apparenze

> L’apparenza e l’intenzione adescano senza fallo le persone quando sono utilizzate ad arte, anche se le persone sentono che c’è un’intenzione ulteriore dietro l’apparenza manifesta.
>
> YAGYŪ MUNENORI

Un elemento di base nell’arte del mascherare le intenzioni è costituito da uno degli aspetti che caratterizzano la natura umana: il nostro primo impulso è quello di credere alle apparenze. Non potremmo cavarcela dubitando della bontà di ciò che vediamo e sentiamo. Se così fosse, il solo immaginare costantemente che le apparenze nascondano qualcos’altro ci spaventerebbe e ci renderebbe insicuri, a lungo andare. Questa particolarità rende abbastanza facile nascondere le proprie intenzioni. Mettete gli altri al corrente di un vostro presunto desiderio o di un obiettivo che vorreste raggiungere e il gioco è fatto, l’apparenza diventa realtà. Con gli occhi puntati sul diversivo da voi creato, non si accorgeranno di ciò che avete davvero in mente.

La legge di oggi: nascondete le vostre intenzioni dietro una cortina di apparenze attentamente costruite.

Le 48 leggi del potere, Legge 3: «Mascherate le vostre intenzioni»

5 GIUGNO
Create effetti drammatici

Nel 1932, anno delle elezioni presidenziali, gli Stati Uniti erano nel mezzo di una profonda crisi economica, le banche fallivano con rapidità impressionante. Appena prima del suo insediamento, Franklin Delano Roosevelt si barricò in una specie di rifugio: non disse nulla dei suoi piani né degli appuntamenti che organizzava. Rifiutò anche di incontrarsi con il presidente in carica Herbert Hoover, per discutere del passaggio di consegne. Al momento del suo insediamento, nel gennaio del 1933, tutto il Paese aspettava l'evento con grande ansietà. Nel suo messaggio inaugurale, Roosevelt cambiò registro, fece un discorso denso di significati, rendendo chiaramente l'idea che avrebbe condotto il Paese in una nuova direzione, facendo dimenticare al popolo americano le timide gesta dei suoi predecessori. Da quel momento in poi avviò un'incredibile serie di incontri, di discorsi, di decisioni legislative con rapidità e vigore. Il periodo che seguì la sua nomina divenne famoso come quello dei «cento giorni» e il suo successo nel modificare l'umore del Paese derivò anche dalla sua sagacia e dal sapiente dosaggio di effetti drammatici. Dopo aver tenuto il suo pubblico con il fiato sospeso, lo colpì con una serie di gesti enfatici, che sembravano ancora più spontanei perché venivano da un vuoto precedente.

La legge di oggi: usate i tempi drammatici per sorprendere e per distrarre. Imparate a orchestrare gli eventi come Roosevelt, non svelando mai le carte tutte insieme, ma celandole in modo da rendere ancora più incisiva l'azione che ne seguirà.

Le 48 leggi del potere, Legge 25: «Ricreate la vostra immagine»

6 GIUGNO
Interpretate bene il vostro ruolo

Nella tecnica del *method acting* l'attore si esercita a esprimere le emozioni a comando. Quando la parte gli richiede di mostrarsi triste, richiama alla mente esperienze del passato che hanno provocato quelle emozioni o, se necessario, si limita a immaginare tali esperienze. Il punto è che l'attore ha il controllo. Nella vita reale non possiamo esercitarci fino a questi livelli, ma se non abbiamo alcuna padronanza di noi, se esprimiamo in continuazione tutte le emozioni che proviamo, trasmetteremo un'impressione di debolezza e di scarso autocontrollo. Imparate a mettervi consapevolmente nello stato emotivo giusto immaginando come e perché dovreste provare l'emozione adatta all'occasione o alla performance in cui state per esibirvi. Abbandonatevi al sentimento per un istante, per far sì che il viso e il corpo si atteggino nel modo più naturale. A volte, imponendovi di sorridere o di accigliarvi, proverete parte delle emozioni che accompagnano quelle espressioni. Dovete rendervi conto di questo: la parola *personalità* viene dal latino *persona*, che significa «maschera». In pubblico tutti portiamo una maschera, e questo ha una funzione positiva. Se mostrassimo esattamente chi siamo e dicessimo quello che ci passa per la testa, offenderemmo quasi chiunque e riveleremmo qualità che è meglio nascondere. Avere una maschera, saper interpretare bene un ruolo, ci protegge dalle persone che vorrebbero guardarci troppo da vicino, con tutte le insicurezze che risveglierebbero in noi.

La legge di oggi: siamo tutti attori nel teatro della vita: meglio interpretate il vostro ruolo, indossando la maschera giusta, e più potere riuscirete a esercitare.

The Laws of Human Nature, 3: «See Through People's Masks – The Law of Role-Playing»

7 GIUGNO
Non mettete mai in dubbio l’intelligenza altrui

> Il miglior modo di essere ben ricevuto da tutti è rivestire la pelle del più ottuso tra i bruti.
>
> BALTASAR GRACIÁN

La sensazione che qualcun altro sia più sagace e preparato di noi ci è intollerabile. In questo caso la giustificazione può essere «Ha solo letto molti libri, io ho la vera conoscenza». «I suoi genitori hanno speso un mucchio di soldi per la sua istruzione. Se i miei avessero avuto abbastanza denaro, se avessi avuto il medesimo privilegio…» «Non è così in gamba come crede.» Infine: «Può conoscere il suo orticello meglio di me, ma al di fuori di questo non è un gran che. Perfino Einstein, toltagli la fisica era uno sprovveduto». Data l’importanza che l’intelligenza riveste per alcune persone, è fondamentale non offenderle inavvertitamente o metterne in dubbio la presenza. Sarebbe un errore imperdonabile; ma se riuscite a giocare a vostro favore questa regola ferrea, si apriranno per voi le vie della mistificazione. La sensazione di superiorità intellettuale che vorrete concedere ai vostri interlocutori li disarmerà mettendoli nella condizione di abbassare la guardia.

La legge di oggi: rassicurate le persone a livello subliminale apparendo meno intelligenti di quanto siete, o persino un po’ sciocchi: è un camuffamento perfetto.

Le 48 leggi del potere, Legge 21: «Fingetevi sciocchi per mettere nel sacco gli ingenui. Giocate la parte del finto tonto»

8 GIUGNO
Distraeteli dal vero obiettivo

Durante la guerra di successione spagnola del 1711, il duca di Marlborough, comandante dell'esercito inglese, aveva intenzione di distruggere una postazione chiave dei francesi perché ostruiva un transito vitale verso la Francia. Se avesse distrutto quel forte, i francesi avrebbero capito immediatamente che era sua intenzione avanzare lungo la via nemica. Invece il duca catturò il forte e lo fece presidiare da un drappello di soldati, lasciando credere che quello fosse il suo obiettivo. I francesi attaccarono il forte e il duca permise che se lo riprendessero. Una volta rioccupato il forte, lo distrussero, convinti di abbattere quello che ritenevano essere l'obiettivo del duca. A quel punto, invece, questi ebbe via libera, e gli inglesi poterono marciare verso la Francia. La tattica più conveniente è quindi quella di nascondere le proprie intenzioni senza chiudersi del tutto (con il rischio di apparire misteriosi e di rendere gli interlocutori sospettosi): parlando esaurientemente dei propri desideri e obiettivi – ovviamente non quelli veri – catturerete due piccioni con una fava: apparirete amichevoli, aperti e fiduciosi e costringerete i rivali a un'inutile perdita di tempo.

La legge di oggi: fate credere di desiderare ciò che in realtà non vi interessa e i vostri avversari si troveranno su una falsa pista e commetteranno errori di calcolo.

Le 48 leggi del potere, Legge 3: «Mascherate le vostre intenzioni»

9 GIUGNO
Permettete agli altri di sentirsi superiori

Alcune persone considereranno il richiamo al loro interesse disdicevole e ignobile. Esse preferiscono sinceramente avere la possibilità di dimostrarsi caritatevoli, misericordiose e giuste, in quanto è l'unico modo per sentirsi superiori a voi. Quando supplicate il loro aiuto, date risalto alla loro posizione di potere. Sono abbastanza forti per non avere bisogno di nulla da voi, se non la possibilità che voi fornite di sentirsi superiori. È questo il vino che li inebria. Sono pronti a finanziare un vostro progetto, a presentarvi a persone di potere, purché naturalmente tutto ciò sia fatto in pubblico e per una buona causa (di norma, maggior risonanza ha, meglio è). Quindi, non tutti devono essere avvicinati solleticando il loro cinico interesse personale. Alcuni potrebbero provare repulsione per questa tecnica, poiché non vogliono apparire spinti da questo tipo di motivazione. Hanno bisogno di occasioni per dimostrare a tutti il loro buon cuore.

La legge di oggi: dovete capire come funzionano le persone. Quando trasudano cupidigia, non fate appello alla loro carità. Quando vogliono apparire nobili e caritatevoli, non fate appello alla loro cupidigia.

Le 48 leggi del potere, Legge 13: «Quando chiedete aiuto, fate leva sul tornaconto della gente, mai sulla compassione o sul senso di gratitudine»

10 GIUGNO

Contagiate tutti con emozioni produttive

Emanate un senso di risolutezza che possa contagiare tutto il gruppo. Fate vedere che non vi lasciate turbare dagli insuccessi: continuate ad avanzare e a lavorare sui problemi. Siete tenaci. Il gruppo lo percepisce, e ciascuno dei suoi membri si vergogna di essersi abbandonato all'isteria al minimo ostacolo lungo la strada. Potete provare a contagiare il gruppo con la fiducia, ma attenzione che non si trasformi in arroganza. La vostra fiducia e quella del gruppo deriva soprattutto dai successi del passato. Modificate periodicamente le routine, sorprendete il gruppo con qualcosa di nuovo e difficile. Così li risveglierete, scacciando l'autocompiacimento tipico di ogni gruppo che abbia raggiunto il successo. Soprattutto, mostrare che non avete paura e siete aperti alle idee nuove avrà l'effetto più terapeutico in assoluto. I membri del gruppo staranno meno sulla difensiva, e quindi saranno incoraggiati a pensare con la loro testa anziché ad agire come automi.

La legge di oggi: le persone sono per natura emotive e permeabili agli umori altrui. Sfruttate la natura umana e trasformate questa tendenza in un fattore positivo contagiando il gruppo con le emozioni giuste. Le persone sono più suscettibili agli umori e agli atteggiamenti del leader che di chiunque altro.

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

11 GIUGNO
Colpite il pastore

Quando gli alberi cadono, le scimmie scappano.

PROVERBIO CINESE

All’interno di ogni gruppo i problemi provengono spesso dallo stesso tipo di soggetto: l’infelice, l’insoddisfatto cronico, colui che crea dissenso e contagia il gruppo con il suo malessere interiore. Prima ancora di sapere cosa vi sta colpendo, l’insoddisfazione si diffonde. Agite prima che sia impossibile distinguere la causa o vedere la radice dei problemi. Prima di tutto imparate a riconoscere i fomentatori per la loro presenza incombente o per la loro natura lamentosa. Una volta individuati, non tentate di redimerli o placarli, perché la situazione peggiorerà. Non attaccate direttamente o indirettamente, perché la loro natura maligna li indurrà ad annientarvi. Liberatevene finché siete ancora in tempo. Separateli dal gruppo prima che diventino pericolosi. Non date loro il tempo di creare ansia o scontento, non date loro spazio di manovra. È meglio che una persona soffra e le altre siano lasciate in pace.

La legge di oggi: quando viene a mancare il leader, sparisce il centro di gravità; non c’è più un fulcro intorno a cui girare e va tutto a rotoli. Colpite la fonte del problema e le pecore si disperderanno.

Le 48 leggi del potere, Legge 42: «Colpite il pastore e le pecore scapperanno»

12 GIUGNO
Adottate la tattica della resa

Nel momento in cui si è deboli, mai battersi solo per amor di firma, ma adottare la tecnica della resa. Arrendersi significa disporre del tempo necessario per un recupero. Tempo che disturba e impensierisce chi sta vincendo, tempo utile in attesa del declino del suo potere. Non bisogna mai dare al vincente la soddisfazione di lottare e di causare una disfatta definitiva; arrendetevi voi per primi. Porgendo l'altra guancia, lo farete infuriare e lo sconvolgerete. Rendete la resa uno strumento di potere. E ricordate: le persone che tentano di dar mostra della loro autorità sono facilmente sconfitte dalla tattica dell'arrendevolezza; i segni esteriori di sottomissione li fanno sentire importanti, soddisfano il loro amor proprio e diventano facili bersagli da colpire al momento del contrattacco o intanto che vengono ridicolizzati.

La legge di oggi: se vi trovate temporaneamente indeboliti, la tattica della resa è perfetta per rialzarvi: maschera l'ambizione e insegna la pazienza e l'autocontrollo, competenze essenziali per il gioco.

Le 48 leggi del potere, Legge 22: «Sappiatevi arrendere: trasformate la debolezza in un punto di forza»

13 GIUGNO
Conducete dalla prima linea

> Annibale è stato il più grande generale dell'antichità in virtù della sua ammirevole comprensione del morale della battaglia. […] I suoi uomini non erano migliori dei soldati romani. Non erano altrettanto ben armati, e in numero decisamente inferiore. Eppure il conquistatore era sempre lui. Capiva l'importanza del morale. Aveva una fiducia assoluta nel suo popolo.
>
> COLONNELLO CHARLES ARDANT DU PICQ

Il morale è contagioso e, in quanto leader, siete voi a stabilire il tono. Chiedete sacrifici che non farete in prima persona (demandando tutto agli assistenti) e le vostre truppe diventeranno letargiche e piene di risentimento; agite fin troppo gentilmente, mostrate fin troppa attenzione per il loro benessere e prosciugherete la tensione delle loro anime facendone dei bambini viziati che si lamentano alla minima pressione o richiesta di maggior lavoro. L'esempio personale è il modo migliore per stabilire il tono appropriato e costruire il morale. Testimoniando la vostra devozione alla causa, i vostri uomini ingeriscono il vostro stesso spirito di energia e sacrificio. Qualche critica di tanto in tanto qua e là ed essi non faranno altro che cercare ancor più di compiacervi per essere all'altezza dei vostri standard. Anziché spingere e trascinare i vostri soldati, vedrete che saranno loro a rincorrervi.

La legge di oggi: per guadagnare influenza, gli esseri umani – un esercito di seguaci devoti – sono più preziosi del denaro. Faranno per voi cose che i soldi non potrebbero comprare.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 7: «Trasformate la vostra guerra in una crociata. Strategia sul morale»

14 GIUGNO
Praticate la deterrenza con una presenza minacciosa

> Quando gli avversari sono riluttanti a combattere con te, è perché pensano sia contro i loro interessi, o perché li hai indotti a pensare questo.
>
> SUN TZU

Dobbiamo tutti adeguarci, giocare alla politica, sembrare gentili e accomodanti. Il più delle volte tutto questo funziona, ma nei momenti di pericolo e difficoltà essere considerati così gentili potrebbe rivelarsi controproducente: significa che vi si può impartire ordini, scoraggiare e ostacolare. Se non siete mai stati disposti a controbattere prima, qualsiasi gesto minaccioso compiate non sarà credibile. Imparate: è molto importante far credere alle persone che al momento opportuno lasciate perdere la gentilezza e diventate ostici e cattivi. Basteranno poche e chiare dimostrazioni violente. Una volta che gli altri vi vedono come un combattente, si avvicineranno a voi con un po' di timore nei loro cuori. E come disse Machiavelli, è più utile essere temuti che amati. A volte l'incertezza è preferibile alla minaccia aperta: se gli avversari non sanno mai quanto gli costerà prendersela con voi, non vorranno scoprirlo.

La legge di oggi: fatevi una reputazione. Siete un po' matti, non vale la pena di mettersi contro di voi. Createvi questa nomea e rendetela credibile con qualche atto di impressionante violenza.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 10: «Create una presenza minacciosa. Strategia della deterrenza»

15 GIUGNO
L’arte della presenza e dell’assenza

> L’assenza fa svanire le piccole passioni e infiamma le grandi, come il vento spegne una candela e alimenta un incendio.
>
> LA ROCHEFOUCAULD

I leader devono saper trovare un equilibrio tra presenza e assenza. In generale è meglio sbilanciarsi leggermente nella direzione dell’assenza, per generare entusiasmo e fare sensazione quando poi apparite al cospetto del gruppo. Se azzeccate l’equilibrio, in quei momenti in cui non siete disponibili la gente penserà a voi. Oggi quest’arte si è un po’ persa: siamo tutti troppo presenti e familiari, ogni nostra mossa è sbandierata sui social media. Questa visibilità ci rende certamente più accessibili, ma ci fa anche somigliare a tutti gli altri, ed è impossibile proiettare un senso di autorità con una presenza così ordinaria. Tenete a mente che parlare troppo è una forma di iper-presenza che irrita e trasmette debolezza. Il silenzio è una forma di assenza e un modo per ritrarsi attirando l’attenzione; esprime autocontrollo e potere; quando poi parliamo, le nostre parole fanno più effetto. Per lo stesso motivo, se commettete un errore non giustificatevi troppo e non esagerate nel chiedere scusa. Chiarite che vi prendete la responsabilità dello sbaglio e poi passate oltre. La vostra contrizione dovrebbe parlare a voce bassa; le vostre azioni successive mostreranno che avete imparato la lezione. Evitate di mettervi sulla difensiva e lagnarvi se venite attaccati. Siate superiori.

La legge di oggi: se siete troppo presenti e familiari, sempre disponibili e visibili, sembrerete banali: non lascerete alle persone lo spazio per idealizzarvi. Se però siete troppo scostanti, le altre persone non potranno identificarsi con voi.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

16 GIUGNO
Obbligate gli altri a giocare con le carte che scegliete voi

Parole come «libertà», «alternativa» o «scelta» evocano possibilità che vanno ben oltre il reale beneficio che ne può derivare. Se analizzate da vicino, le scelte che abbiamo – al mercato, nelle elezioni, sul lavoro – tendono a essere notevolmente limitate: di solito, si tratta soltanto di scegliere tra A e B, con l'esclusione di tutte le altre lettere dell'alfabeto. Tuttavia, se soltanto si intravede anche la vaga ombra di una scelta, difficilmente ci si sofferma a considerarne la limitatezza. In realtà si «sceglie» di credere che il gioco sia leale e che si sia liberi di scegliere, senza troppo approfondire.

La riluttanza a verificare i limiti della nostra libertà di scelta nasce dal fatto che troppa libertà genera una sorta di ansia. L'espressione «scelta illimitata» suona molto promettente, ma in realtà una scelta veramente illimitata ci bloccherebbe e offuscherebbe la nostra capacità di scegliere. Avere una gamma finita di alternative è rassicurante. Questo offre agli scaltri infinite possibilità di ingannare gli altri poiché chi fa una scelta tra varie alternative difficilmente riesce a credere di poter essere manipolato o ingannato. Chi sceglie tra varie alternative difficilmente si accorge che lo scaltro gli concede una piccola libertà di scelta in cambio di una ben più forte imposizione della sua volontà. Definire una gamma limitata di scelte dovrebbe, quindi, diventare parte del vostro sistema di illusioni.

La legge di oggi: esiste un detto: se riuscite a indurre l'uccello a entrare nella gabbia da solo, canterà ancora meglio. Offrite alle persone alternative che vadano a vostro favore, qualsiasi scelgano. Costringeteli a scegliere il minore tra due mali, che servano entrambi ai vostri scopi.

Le 48 leggi del potere, Legge 31: «Controllate le alternative: obbligate gli altri a giocare con le carte che voi avete servito»

17 GIUGNO
La seduzione delle immagini

Il popolo si lascia sempre impressionare dall'apparenza superficiale delle cose.

ATTRIBUITA A NICCOLÒ MACHIAVELLI

Quando il grande artista dell'imbroglio, Yellow Kid Weil, creò un bollettino per pubblicizzare le azioni false che voleva vendere, lo chiamò «Bollettino Lettera Rossa» e lo fece stampare, costosamente, in inchiostro rosso: il colore creava un senso di urgenza, di potere e di buona fortuna. Weil sapeva – come i pubblicitari e gli esperti di marketing moderni – che particolari di questo genere sono fattori chiave per la riuscita del gioco dell'inganno. Se usate il termine «oro» nel nome di qualcosa che volete vendere, per esempio, stampatelo in lettere dorate. Poiché la vista predomina sugli altri sensi, la gente risponderà più al colore che alla parola.

La legge di oggi: non trascurate mai il modo in cui disponete le cose dal punto di vista visivo. Un fattore come il colore, per esempio, ha una grande risonanza simbolica.

Le 48 leggi del potere, Legge 37: «Create spettacoli avvincenti»

18 GIUGNO
Non riformate tutto insieme

> E debbasi considerare, come non è cosa più difficile a trattare, né più dubia a riuscire, né più pericolosa a maneggiare, che farsi capo ad introdurre nuovi ordini.
>
> NICCOLÒ MACHIAVELLI

La psiche umana presenta molte ambivalenze. Tra queste, il fatto che anche se in generale le persone si rendono conto della necessità di introdurre cambiamenti, sapendo quanto sia importante rinnovare periodicamente gli individui e le istituzioni, esse provano però irritazione e turbamento di fronte ai mutamenti che le coinvolgono direttamente. Sanno che è necessario cambiare e che la novità offre loro il mezzo per uscire dalla monotonia e ciononostante restano aggrappate al passato. Vedono il cambiamento in astratto o il mutamento superficiale come eventi auspicabili, ma se l'innovazione sconvolge le loro abitudini più radicate e modifica la routine ne risentono profondamente.

Non c'è mai stata rivoluzione alla quale non abbia fatto seguito una forte reazione di opposizione, poiché a lungo andare il vuoto prodotto dai grandi cambiamenti è fonte di grande turbamento per l'essere umano, che inconsciamente associa a esso la morte e il caos. L'opportunità di rinnovare e trasformare induce le persone ad abbracciare la causa della rivoluzione, ma una volta che l'entusiasmo si esaurisce, il che accade puntualmente, esse provano un senso di vuoto.

Desiderando ardentemente un ritorno al passato, finiscono poi per aprire un varco attraverso il quale ciò che è stato riesce pian piano a insinuarsi e a ritrovare il proprio posto. È molto più facile, e meno cruento, cimentarsi quindi con una sorta di gioco dell'inganno.

Predicate il cambiamento quanto vi pare e date pure espressione concreta al vostro desiderio di novità, ma mimetizzate il tutto sotto le rassicuranti spoglie di eventi e tradizioni del passato.

La legge di oggi: se avete assunto da poco una posizione di potere oppure siete un outsider che cerca di guadagnarsi il sostegno necessario per raggiungerla, mostrate chiaramente che tenete in grande considerazione il vecchio modo di fare le cose. Se il cambiamento è davvero essenziale, fate in modo che appaia come un intervento discreto il cui scopo è unicamente perfezionare l'approccio in uso nel passato.

Le 48 leggi del potere, Legge 45: «Predicate la necessità del cambiamento, ma non introducete troppe innovazioni tutte insieme»

19 GIUGNO
Lasciate che gli altri vengano a voi

Filippo Brunelleschi, il grande artista e architetto rinascimentale, era molto abile nell'arte di far venire a lui gli altri come segno di potere. Era stato ingaggiato per i lavori al Duomo di Santa Maria del Fiore a Firenze. La commessa era importante e prestigiosa. Ma quando le autorità cittadine ingaggiarono un secondo artista, Lorenzo Ghiberti, affinché lo affiancasse, Brunelleschi decise segretamente di reagire. Egli sapeva che Ghiberti aveva ottenuto l'incarico grazie ai suoi appoggi politici, che non avrebbe fatto alcun lavoro e si sarebbe preso la metà del merito. Al momento opportuno si inventò una misteriosa malattia. Dovette fermare il cantiere ma informò gli organi cittadini, che avevano ingaggiato il suo rivale, che quest'ultimo sarebbe stato in grado di continuare da solo. Subito fu chiaro che Ghiberti era un incapace e le autorità cittadine andarono a supplicare Brunelleschi perché riprendesse il lavoro. L'artista li ignorò insistendo che fosse Ghiberti a terminare il progetto fino a che essi non compresero il problema e licenziarono Ghiberti. Per un qualche miracolo Brunelleschi si rimise nel giro di pochi giorni. Non aveva dovuto sfogare la sua collera in uno scoppio d'ira né rendersi ridicolo. Aveva semplicemente praticato l'arte del «far sì che gli altri vengano a voi».

La legge di oggi: se in una determinata occasione ritenete una questione di dignità che gli altri vengano a voi e riuscite in questo, essi continueranno a farlo anche dopo che avrete smesso di provarci.

Le 48 leggi del potere, Legge 8: «Fate sì che gli altri vengano a voi, usando un'esca se necessario»

20 GIUGNO

Mostrate un accenno di debolezza

Imparate a trasformare le vostre vulnerabilità in potere. È un gioco sottile: se vi crogiolate nella debolezza, se esagerate, vi proporrete come un essere bisognoso di simpatia, o peggio ancora, patetico. No, quello che funziona meglio è permettere agli altri uno sguardo fugace sul lato dolce, fragile del vostro carattere, e questo di solito solo dopo che vi conoscono da qualche tempo. Apparirete più umani, attutirete i loro sospetti e preparerete il terreno per un attaccamento più profondo. Abitualmente forti e dotati di controllo, in certi momenti vi lasciate andare, cedete alla debolezza, lasciate che questa si palesi.

La legge di oggi: non lottate contro le vostre vulnerabilità né cercate di reprimerle, ma usatele.

L'arte della seduzione, Strategia 13: «Disarmare attraverso vulnerabilità e debolezza strategiche»

21 GIUGNO
Prendete il potere lentamente

L’ambizione può strisciare quanto spiccare il volo.

EDMUND BURKE

In quasi tutti i film che realizzò, Alfred Hitchcock doveva affrontare le stesse battaglie, gradualmente strappando il controllo del film dal produttore, dagli attori e dal resto del team. Le sue lotte con gli sceneggiatori erano solo un microcosmo di una guerra più grande. Hitchcock voleva sempre che la sua visione del film fosse riprodotta esattamente nel copione, ma una lama puntata alla gola dello scrittore non gli avrebbe fatto ottenere altro che risentimento e un lavoro mediocre. Quindi, al contrario, il regista si muoveva piano, iniziando con il dare spazio allo scrittore perché lavorasse liberamente sui suoi appunti, poi chiedendo revisioni che davano al copione la forma che lui desiderava. Il suo controllo diventava sempre più pressante in maniera graduale, ma a quel punto lo sceneggiatore poteva fare ben poco, era troppo addentro al progetto e, per quanto frustrante, si trovava a lavorare solo per l’approvazione di Hitchcock. Uomo molto paziente, il regista lasciava che i suoi giochi di potere si prolungassero nel tempo, cosicché produttore, scrittore e attori capissero la completezza del suo dominio solo al termine delle riprese. Per avere il controllo di qualsiasi progetto dovete avere intenzione di fare del tempo un vostro alleato. Se iniziate con un controllo completo, indebolite lo spirito della gente e suscitate invidia e rimostranze. Quindi iniziate generando l’illusione di lavorare tutti assieme con uno sforzo di squadra; poi iniziate a mordicchiare lentamente. Se nel processo fate arrabbiare le persone, non preoccupatevi. È solo un segnale che le loro emozioni sono accese, questo significa che è possibile manipolarle.

La legge di oggi: prese di potere manifeste e brusche salite ai vertici sono pericolose, creano invidia, sfiducia e sospetto. Spesso la soluzione migliore è dare piccoli morsi.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 29: «A piccoli morsi. Strategia del fatto compiuto»

22 GIUGNO
Rivelate quanto basta

> Non muovere le labbra e i denti prima che lo facciano i subordinati. Quanto più a lungo resto in silenzio, tanto prima gli altri muovono le loro labbra e i denti. Nel momento in cui lo fanno, riesco a comprendere le loro intenzioni. […] Se il sovrano non è avvolto dal mistero, i suoi ministri si sentiranno autorizzati a prendere.
>
> HAN FEI-TZU

Il potere è sotto varie forme un gioco di apparenze e quando si dice poco, si appare più grandi e potenti di ciò che si è. Il silenzio crea disagio negli interlocutori. Gli esseri umani sono come macchine atte a interpretare e cercare spiegazioni, vogliono sapere cosa l'altro sta pensando. Se si esercita un attento controllo su ciò che si è sul punto di rivelare, non sarà possibile che altri penetrino nella roccaforte dei propri propositi e delle proprie intenzioni. Il silenzio e le risposte brevi mettono sulla difensiva gli interlocutori, che saranno portati a riempire il silenzio con ogni sorta di commenti, che rivelano preziose informazioni su di loro e sulle loro debolezze. Se ne andranno con la sensazione di essere stati derubati e soppeseranno ogni parola. Ciò non farà altro che accrescere il potere della parsimonia nel parlare.

La legge di oggi: le persone potenti fanno colpo e intimoriscono parlando poco.

Le 48 leggi del potere, Legge 4: «Dite lo stretto necessario»

23 GIUGNO
Sfruttate l’alta opinione che l’altro nutre di sé

> L’arguzia della conversazione non consiste tanto nel mostrarne molta quanto piuttosto nel lasciare agli altri di trovarne.
>
> JEAN DE LA BRUYÈRE

Se avete bisogno di un favore da qualcuno, non ricordategli un favore che avete fatto voi a lui in passato, nel tentativo di stimolare la sua gratitudine. La gratitudine è rara perché ci rammenta che siamo deboli, che dipendiamo dagli altri. Invece ci piace sentirci indipendenti. Ricordategli piuttosto le cose belle che ha già fatto per voi in passato. Lo aiuterete a confermare l’opinione che già ha di sé: «Sì, sono generoso». E così vorrà continuare a tener fede a quell’immagine compiendo un’altra buona azione. Un effetto analogo si può ottenere perdonando improvvisamente i nemici e promuovendo la riappacificazione. Nel caos emotivo che questo provoca, il nemico si sentirà in dovere di essere all’altezza dell’opinione elevata di lui che gli avete mostrato, e sarà ancora più motivato a dimostrarsi degno.

La legge di oggi: alimentate l’autostima della vostra vittima.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

24 GIUGNO
Il linguaggio diabolico

Quasi tutti usano un linguaggio simbolico: le loro parole stanno a significare qualcosa di reale, i loro sentimenti, le idee e le convinzioni. Oppure si riferiscono a cose concrete del mondo reale. (L'origine del termine «simbolico» risale al greco «mettere insieme le cose», in questo caso, una parola e qualcosa di reale.) Per padroneggiare l'arte dell'inganno dovete usare invece il linguaggio opposto, quello *diabolico*. Le vostre parole non fanno riferimento alla realtà; il loro suono e i sentimenti che evocano sono più importanti di quello che dovrebbero significare. (La parola «diabolico» significa separare, dividere le cose; in questo caso, parole e realtà.) Più indurrete gli altri a concentrarsi sul vostro linguaggio adescatore, e sulle illusioni e le fantasie che suggerisce, più ne diminuirete il contatto con la realtà. Li portate tra le nuvole, dove è più difficile distinguere il vero dal falso, il reale dall'irreale.

La legge di oggi: mantenetevi vaghi e ambigui, così che gli altri non sappiano mai con certezza cosa intendete dire. Avviluppateli nel linguaggio demonico, e non saranno più in grado di penetrare le vostre manovre, né le possibili conseguenze delle vostre manipolazioni.

L'arte della seduzione, Strategia 10: «Usare il potere demoniaco delle parole per seminare confusione»

25 GIUGNO
Create un alone di mistero

Bisogna aggiungere un po’ di mistero alla vita di tutti i giorni e si suscita venerazione.

BALTASAR GRACIÁN

Il conte Victor Lustig, re della millanteria, sapeva applicare le regole del gioco alla perfezione. Si muoveva compiendo azioni in contrasto tra loro o che apparivano prive di senso. Frequentava i migliori hotel che raggiungeva a bordo di una limousine condotta da un autista giapponese; la qual cosa appariva esotica e stravagante. Lustig indossava abiti costosi, ma con qualche dettaglio fuori posto: una medaglia, un fiore, un qualsiasi accessorio messo dove non ci si aspetta abitualmente di vederlo. Queste piccole eccentricità non erano percepite come mancanza di buon gusto, ma come vezzi che rendevano il personaggio un po’ intrigante. Negli hotel lo si vedeva ricevere telegrammi che strappava con nonchalance dopo averli letti (in effetti erano dei falsi telegrammi, pezzi di carta bianca). Lustig sedeva in disparte in sala da pranzo in compagnia di un libro e sorrideva ai presenti. Nel giro di pochi giorni tutti, in albergo, fantasticavano su quello strano ospite. L’attenzione che si era guadagnato in questo modo gli rendeva facile accalappiare gli ingenui. La gente faceva a gara per entrare in confidenza con lui e farsi vedere in compagnia di questo misterioso aristocratico. E alla presenza di quell’ipnotico enigma, non si accorgevano neppure di venire derubati.

La legge di oggi: la gente adora i misteri e gli enigmi, quindi date loro ciò che vogliono.

Le 48 leggi del potere, Legge 6: «Attirate l’attenzione a qualunque costo»

26 GIUGNO
Non siate mai convenzionali

Nessuno è così coraggioso da non essere turbato da qualcosa di inatteso.

GIULIO CESARE

Sono i giovani, in genere, a prediligere gli atteggiamenti non convenzionali. Questo perché non si trovano a proprio agio con le tradizioni e provano un grande piacere nel beffarle. Il pericolo è che con l'invecchiare, abbiamo bisogno di maggior agio e prevedibilità e perdiamo il gusto dell'anticonformismo. Così sopraggiunse il declino di Napoleone come stratega: arrivò a dipendere più dalla dimensione dell'esercito e dalla sua superiorità in armamenti che da strategie nuove e manovre fluide. Perse il gusto dello spirito strategico e soccombé al peso crescente degli anni accumulati. Dovete contrastare il processo di invecchiamento psicologico più ancora di quello fisico, perché una mente sempre viva di stratagemmi, trucchi e manovre vi manterrà giovani. Fate girare le ruote: devono scuotere il suolo cosicché niente si sedimenti né ricada nel convenzionale.

La legge di oggi: spezzate le abitudini che avete sviluppato, agite in maniera contraria a come avete operato in passato; insomma, praticate una specie di guerra non convenzionale nella vostra mente.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 24: «Assumete la linea dell'aspettativa minore. Strategia dell'ordinario straordinario»

27 GIUGNO
Solleticate la fantasia altrui

> Gli individui più detestabili al mondo sono coloro che dicono sempre la verità, che non mentono mai. […] Ho sempre ritenuto più interessante e conveniente mentire che dire la verità.
>
> JOSEPH WEIL

Spesso si cerca di sfuggire alla realtà perché è squallida e spiacevole. Non appellatevi mai alla verità o alla realtà a meno che non siate disposti ad affrontare l'ira scatenata dal disincanto. Per conquistare il potere dovete essere fonte di piacere per le persone che avete intorno: e il piacere nasce solleticando la fantasia altrui. Non promettete mai un miglioramento graduale attraverso il duro lavoro; promettete la luna, la grande trasformazione improvvisa, la pentola d'oro.

La legge di oggi: la vita è così dura e piena di sofferenze che le persone capaci di creare romanticismo o inventare mondi di fantasia sono come oasi nel deserto: attirano tutti. È racchiuso un grande potere nella capacità di solleticare le fantasie della gente.

Le 48 leggi del potere, Legge 32: «Solleticate la fantasia degli altri»

28 GIUGNO
Rinfrescate la vostra aura di autorità

La vostra autorità crescerà con ogni azione che ispira fiducia e rispetto. Avrete così il lusso di restare al potere abbastanza a lungo per realizzare grandi progetti. Ma invecchiando la vostra autorità può diventare rigida, indigesta. Diventate la figura paterna che inizia a sembrare oppressiva perché monopolizza il potere da così tanto tempo, per quanto la gente la ammirasse in passato. Inevitabilmente emerge una nuova generazione che è immune al vostro fascino, all'aura che avete coltivato. Ai loro occhi siete una reliquia. Con l'andar degli anni si tende anche a diventare un po' intolleranti e tirannici, perché ci si aspetta che gli altri ci seguano. Senza rendercene conto iniziamo a pretendere un trattamento di favore e la gente se ne accorge. Inoltre, il pubblico vuole novità e volti freschi. Il primo passo per evitare questo pericolo è coltivare una certa sensibilità, notare gli umori che stanno dietro alle parole degli altri, valutare l'effetto che fate sui nuovi arrivati e sui giovani. Perdere quell'empatia dev'essere la vostra paura più grande, perché inizierete a cullarvi sugli allori della vostra splendida reputazione. Il secondo passo è cercare nuovi mercati e un nuovo pubblico a cui piacere, e questo vi costringerà a adattarvi. Se possibile, espandete la portata della vostra autorità. Senza rendervi ridicoli tentando di piacere a un pubblico giovane che non potete capire davvero, provate però ad alterare il vostro stile con l'andar degli anni. Nelle arti, questo è stato il segreto del successo per personalità come Pablo Picasso, Alfred Hitchcock o Coco Chanel.

La legge di oggi: flessibilità e capacità di adattarsi vi danno un tocco di divina immortalità: il vostro spirito rimane aperto e vivo, la vostra autorità è rinnovata.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

29 GIUGNO
Rispecchiate i valori degli altri

> Non date le cose sante ai cani e non gettate le vostre perle davanti ai porci, perché non le calpestino con le loro zampe e poi si voltino per sbranarvi.
>
> GESÙ, 7,6

Le persone sagge e intelligenti capiscono presto che è possibile adottare comportamenti convenzionali ed esprimere idee convenzionali senza doverci necessariamente credere. Il potere che si acquisisce così facendo è quello di continuare a pensare ciò che si vuole e di esprimere il proprio pensiero a chi si vuole senza dover subire ostracismi o essere isolati. La logica conseguenza di questa pratica è l'inestimabile capacità di riuscire a essere tutto per tutti. Quando siete in società, lasciatevi dietro le idee e i valori che vi appartengono davvero e indossate la maschera più adatta al gruppo in cui vi trovate. Gli altri abboccheranno al vostro amo perché si sentono lusingati dal fatto che condividiate le loro idee. Se siete abili non vi prenderanno per ipocriti: come potrebbero, d'altronde, accusarvi di ipocrisia se non rivelate ciò che pensate veramente? E non potranno nemmeno considerarvi come una persona che non crede in nulla. Naturalmente avete dei valori: i valori che condividete con loro fintanto che siete in loro compagnia.

La legge di oggi: la completa espressione del sé è impossibile nella società. Nascondete quindi i vostri pensieri, e dite ai suscettibili e agli insicuri quello che sapete vogliono sentirsi dire.

Le 48 leggi del potere, Legge 38: «Pensate come volete, ma comportatevi come gli altri»

30 GIUGNO
Interpretate il simpatico briccone

Nessuna cortina di fumo, nessun diversivo, nessuna ipocrisia o altro strumento vi sarà d'aiuto nel mascherare le vostre intenzioni se avete una consolidata reputazione di mentitori. E, con il passare del tempo, diviene spesso più difficile dissimulare la vostra astuzia. È risaputo che praticate l'inganno: perseverate nell'ingenuità e correrete il rischio di apparire i più grandi ipocriti, il che limiterebbe il vostro spazio di manovra. In questo caos è meglio ammettere come stanno le cose, farvi passare per il simpatico briccone di turno o, meglio ancora, un briccone pentito. Non solo sarete apprezzati per la vostra franchezza ma, strano e meraviglioso più di tutto il resto, sarete in grado di continuare con i vostri stratagemmi. Quando P.T. Barnum, il re degli impostori del XIX secolo, cominciò a invecchiare, imparò a sfruttare la sua reputazione di imbroglione. Gli capitò di organizzare nel New Jersey una caccia al bisonte, con tanto di indiani e alcuni bisonti d'importazione. Reclamizzò lo spettacolo come autentica caccia, ma ne risultò una presa in giro così ben riuscita che il pubblico, anziché prendersela e chiedere il rimborso del biglietto, non mancò di divertirsi. Sapevano che Barnum giocava scherzi ogni volta, questo era il segreto del suo successo, e i suoi spettatori lo apprezzavano per questo. Impariamo la lezione: Barnum smise di nascondere le sue vere intenzioni rivelando perfino i suoi imbrogli in una autobiografia. Come scrisse Kierkegaard: «Il mondo ha bisogno di essere ingannato».

La legge di oggi: quando non potete più nascondere la vostra furbizia, rivelate i vostri trucchi.

Le 48 leggi del potere, Legge 3: «Mascherate le vostre intenzioni»

Luglio

La personalità seduttiva: penetrare le menti e i cuori

Quasi tutti abbiamo conosciuto il potere che scaturisce dall'avere qualcuno innamorato di noi. Le nostre azioni, i nostri gesti, quello che diciamo, hanno effetti positivi su chi ci ama. Forse non comprendiamo appieno che cosa abbiamo fatto di così giusto, ma la sensazione di potere che ne deriva è inebriante. Ci infonde sicurezza, e diventiamo così ancora più seducenti. È possibile che sperimentiamo questo fenomeno anche in un contesto sociale o lavorativo: un giorno siamo di umore euforico e gli altri sembrano più ricettivi, più affascinati da noi. Sono momenti di potere fugaci, ma risuonano nella memoria con grande intensità. Vogliamo riviverli. A nessuno piace sentirsi goffo o incapace di comunicare efficacemente con gli altri. Il canto di seduzione della sirena è irresistibile perché irresistibile è il potere, e nel mondo attuale nulla vi concederà maggior potere della capacità di sedurre. Reprimere il desiderio di sedurre è assimilabile a una reazione isterica; rivela la profonda fascinazione che tale processo ispira, e non fa che rendere più forti i desideri. Prima o poi, inevitabilmente, affioreranno in superficie. Arrivare ad avere un simile potere non esige una trasformazione totale del carattere o miglioramenti di natura estetica. La seduzione è un gioco basato sulla psicologia, non sulla bellezza, e chiunque può imparare a padroneggiare l'arte. Il mese di luglio vi doterà delle armi del fascino, e tutti intorno a voi perderanno progressivamente la capacità di resistervi senza sapere come e perché sia accaduto. È un'arte della guerra per tempi delicati.

Non dovete pensare alla seduzione come a ciò che gli uomini fanno alle donne o le donne agli uomini. È una forza che permea la nostra cultura. È nella pubblicità. È nel marketing. È su internet. È in politica.

È leggermente diversa in ciascuno dei casi. Ovviamente, una seduzione erotica non equivale precisamente a un politico che seduce gli elettori o a una influencer che seduce i propri follower. Ma le dinamiche, il modo in cui si scaglia l'incantesimo… il processo è simile.

Dico sempre che è come quando guardiamo un film e ci sembra di essere vittime di una magia: il film ci trascina dentro la storia. Ha su di noi un impatto emotivo. Ci porta fuori dalla nostra vita, fuori dalla banalità del tran tran quotidiano, in un viaggio incantevole. Alla fine del film siamo in lacrime o ridiamo a crepapelle. Questa è una forma di seduzione. Il regista, lo sceneggiatore, gli attori ci sono entrati in testa.

La gente muore dalla voglia di essere sedotta in questo modo. Vuole incanto, vuole drammi. Vuole provare piacere. Vuole essere accompagnata in un viaggio, in un'avventura.

È un desiderio che proviene dall'infanzia. La seduzione permette di raggiungere il bambino che è ancora racchiuso in una persona. Quand'eravate piccoli, qual era per voi il piacere più grande? Essere presi in braccio da mamma o papà e fatti vorticare in aria, piroettare e danzare. L'impressione che qualcuno vi stesse portando da qualche parte, che foste sotto il suo controllo, vi faceva ridere, vi riempiva di una gioia profonda. Ecco cosa succede quando guardate un film: venite trasportati in un viaggio senza sapere esattamente dove state andando e cosa succede.

La maggior parte delle persone non si sente così abbastanza spesso. È un potere straordinario che potreste esercitare.

Inizia dal desiderio di sedurre. Forse sarete tentati di pensare: «Oh, non voglio essere un seduttore, non mi interessa la seduzione». Sì che vi interessa. Sì che lo siete. Pensate ai muri che la gente tira su: non riuscite a comunicare con i vostri figli, con il partner, con quel dipendente, quei

colleghi. La loro porta è chiusa per voi. Vi sentite così frustrati. Ora pensate a un'occasione nella vostra vita in cui avete percepito di esercitare un potere su un'altra persona, che qualcuno fosse stregato da voi, che le vostre parole gli interessassero e lo entusiasmassero. C'è elettricità nel vostro dialogo. È straordinario, è potente. Ne volete di più. Volete essere capaci di sedurre. Volete fare breccia nelle mura che le persone erigono a tutela dei loro cuori e delle loro menti.

Ecco il primo punto: volete la seduzione nella vostra vita.

Il punto successivo è: vi siete fatti un'idea sbagliata della seduzione. È un malinteso che affligge la maggior parte delle persone. Non si tratta di imparare a usare qualche strategia fredda e calcolatrice. Dev'esserci un elemento di naturalezza. Se fate troppi calcoli durante il processo di seduzione – «Ecco cosa farò, A poi B poi C» – non sedurrete nessuno: l'altra persona fiuterà la vostra freddezza. Ce ne accorgiamo quando l'altra persona si sforza troppo, capiamo che ha letto *L'arte della seduzione* e sta applicando le ventiquattro strategie. Non funziona.

Dovete tirar fuori le vostre qualità naturali. Sono convinto che ciascuno possegga caratteristiche innate che lo rendono seducente. È dentro di voi. È latente. Vuole venire fuori. Ed è quello che vi renderà un seduttore efficace e interessante.

A tal fine però dovrete anche adottare l'approccio alla vita tipico del seduttore: è tutto un gioco, un'arena in cui gareggiare. Il seduttore non si preoccupa delle opinioni altrui perché sa che i moralisti, i repressi che criticano la sua immoralità, in realtà invidiano il suo potere. Non si occupa di giudizi morali: non c'è nulla di meno seducente.

Sbarazzatevi di ogni tendenza moralista, adottate la giocosa filosofia del seduttore e il resto del processo vi verrà facile e naturale.

1° LUGLIO
Guardate il mondo con gli occhi di un seduttore

Il potere della seduzione non esige una trasformazione totale del carattere o miglioramenti di natura estetica. La seduzione è un gioco basato sulla psicologia, non sulla bellezza, e chiunque può imparare a padroneggiarne l'arte. Tutto ciò che dovete fare è guardare al mondo in modo diverso, attraverso gli occhi di un seduttore. Il seduttore vede la vita come un palcoscenico e ciascun individuo come un attore. La maggior parte della gente sente di essere condannata a un ruolo pieno di limitazioni e per questo è infelice. Il seduttore, invece, può essere chiunque e assumere molteplici ruoli. Il seduttore ama recitare e non si fa condizionare dalla sua identità, né dal bisogno di essere se stesso, di essere spontaneo. È questa libertà, questa fluidità di corpo e spirito a renderlo attraente. Ciò che manca nella vita di molti non è una dose maggiore di realtà, bensì di gioco, di fantasia. Gli indumenti che il seduttore indossa, i luoghi in cui vi conduce, le sue parole e le sue azioni, sono sempre lievemente sopra le righe: non esageratamente teatrali, ma con un delizioso tocco di irrealtà, come se insieme steste vivendo in un romanzo o foste personaggi di un film.

La legge di oggi: la seduzione è una sorta di teatro nella vita vera, il momento in cui realtà e illusione si incontrano.

L'arte della seduzione, «Prefazione»

2 LUGLIO
Rinviate il piacere

L’abilità nel differire il piacere è l’arte suprema della seduzione: mentre aspetta, la vittima è intrappolata in un incantesimo. La Civetta padroneggia abilmente quest’arte, orchestrando un movimento di avanzata e ritirata che genera speranza e frustrazione. Lancia l’esca della promessa di ricompensa: la speranza di piacere fisico, felicità, fama per riflesso, potere… realtà, tuttavia, che si dimostrano elusive. Eppure, questo fa sì che il suo obiettivo si faccia sempre più insistente. La Civetta sembra totalmente autosufficiente: non ho bisogno di voi, pare dire, e il suo narcisismo è diabolicamente attraente. Volete conquistarla, ma le carte sono tutte in mano sua. La strategia della Civetta consiste nel non offrire mai completa soddisfazione. Imitate la sua alternanza di calore e freddezza e avrete il sedotto ai vostri piedi. Dovete capire una proprietà cruciale dell’amore e del desiderio: più apertamente inseguite una persona più probabilmente ne sarete allontanati. Troppa attenzione può essere interessante per un po’, ma presto diventa fastidiosa e infine claustrofobica e inquietante. Segnala debolezza e bisogno, una combinazione ben poco seducente. Con quanta frequenza commettiamo questo errore, pensando che la nostra presenza continua sia fonte di rassicurazione! Ma la Civetta ha una comprensione innata di questa particolare dinamica. Maestra del riserbo selettivo, suggerisce freddezza, e a volte si estranea per mantenere le vittime sulla corda, sorprese e intrigate. Queste forme di distacco la rendono misteriosa, e noi finiamo per accrescerle con la fantasia (la familiarità, d’altro canto, mina ciò che abbiamo creato). La distanza ci coinvolge di più sul piano emotivo; invece di farci arrabbiare, fomenta la nostra insicurezza. Forse non le piacciamo davvero, forse abbiamo perso il suo interesse. Una volta che è in gioco la nostra vanità, soccombiamo alla Civetta solo per dimostrarle che siamo ancora desiderabili.

La legge di oggi: l’essenza della Civetta non sta nella tentazione, ma nel successivo ritrarsi, nel riserbo emotivo. È questa la chiave per ridurre il desiderio in schiavitù.

L’arte della seduzione, La personalità seduttiva: «La Civetta»

3 LUGLIO

Dirigete lo sguardo verso l’esterno

Il seduttore non è mai assorbito da se stesso. Il suo sguardo è rivolto all’esterno, non all’interno. Le ragioni sono numerose. Per cominciare, un eccessivo ripiegamento su se stessi è indice di insicurezza; è antiseducente. Tutti hanno le loro insicurezze, ma il seduttore impara a ignorarle, a superare i momenti di dubbio lasciandosi coinvolgere dal mondo. Ecco cosa lo rende così gradevole e fa sì che tutti aspiriamo alla sua compagnia. Non solo: imparare a leggere nell’anima di qualcuno, immaginare come sarebbe essere nei suoi panni, aiuta il seduttore a reperire informazioni preziose, a capire che cosa stimola quella persona, che cosa la priverà della capacità di pensare lucidamente e permetterà, di conseguenza, che cada nella trappola. Armato di tali informazioni, il seduttore offrirà attenzione esclusiva: un bene raro in un mondo in cui la maggior parte delle persone ci vede attraverso lo schermo dei suoi pregiudizi.

La legge di oggi: quando conoscete una persona, la prima mossa è entrarle sottopelle, imparare a vedere il mondo con i suoi occhi.

L’arte della seduzione, «Prefazione»

4 LUGLIO
L’atteggiamento empatico

Il pericolo più grande da cui dovete guardarvi è la vostra convinzione di capire a fondo le persone e di saperle giudicare rapidamente. Dovete invece partire dall’assunto della vostra ignoranza, consapevoli dei pregiudizi naturali che vi inducono a valutare erroneamente gli altri. Ogni persona che incontrate è come un Paese sconosciuto, con una psicologia particolare che dovete esplorare attentamente. Questo spirito flessibile e aperto somiglia all’energia creativa: è la disponibilità a considerare altre possibilità e alternative. Effettivamente, sviluppare l’empatia vi aiuterà anche ad affinare la creatività. Il punto di partenza migliore per questa trasformazione del vostro atteggiamento sono le numerose conversazioni che avete ogni giorno. Provate a rovesciare il normale istinto di esprimere la propria opinione, desiderando piuttosto ascoltare il punto di vista dell’altro. Sfruttate al massimo la vostra curiosità in questa direzione; mettete a tacere per quanto possibile il vostro monologo interiore e prestate completa attenzione all’altra persona. L’importante è la qualità del vostro ascolto, perché nel corso della conversazione possiate ribattere all’altra persona ripetendole le sue parole, o cose che sono rimaste non dette ma che avete percepito. Questo metodo ha un enorme potere di seduzione.

La legge di oggi: resistete all’istinto di giudicare troppo presto. Aprite la mente per vedere le persone in una nuova luce. Non date per scontato di essere simili, o che l’altra persona condivida i vostri valori.

The Laws of Human Nature, 2: «Transform Self-Love into Empathy – The Law of Narcissism»

5 LUGLIO

Siate trasgressivi, violate i tabù

Molti anelano a eliminare le restrizioni nel comportamento personale, a sentirsi più liberi, ma il mondo odierno non fa che rendere la seduzione più difficile e meno eccitante. Fate ciò che potete per reintrodurre un sentimento di trasgressione e colpa, anche solo di natura psicologica o illusoria. Devono esserci ostacoli da superare, norme sociali da dileggiare, leggi da infrangere, prima che si possa consumare la seduzione. Può sembrare che una società permissiva imponga pochi limiti: voi trovatene alcuni. I limiti ci saranno sempre, ci saranno sempre vacche sacre e standard comportamentali, tutte munizioni per dare il senso della trasgressione e del tabù. Quando il desiderio di trasgredire avrà attratto a voi le vostre vittime, non riusciranno più a smettere.

La legge di oggi: portateli più lontano di quanto possano immaginare: la condivisione del senso di colpa e la complicità creeranno un legame potente.

L'arte della seduzione, Strategia 18: «Suscitare trasgressività e tabù»

6 LUGLIO
La vendita soft

Diciamo, per esempio, che vi proponiate di vendere voi stessi come creatore di tendenze, personaggio pubblico e così via. Ci sono due modi diversi di procedere: la vendita dura (l'approccio diretto) e quella morbida (l'approccio indiretto). Nella prima, sostenete a chiare lettere e con perentorietà la vostra causa. Esaltate i vostri successi, citate i dati statistici, adducete l'opinione di esperti, spingetevi persino a suscitare un po' di timore. È un approccio aggressivo e può comportare conseguenze indesiderate: c'è chi si offenderà e si opporrà al vostro messaggio, anche se è veritiero. Altri ancora si sentiranno manipolati: chi si fida degli esperti e delle statistiche, e perché ci provate con tanto impegno? La vendita morbida, d'altro canto, è potenzialmente in grado di attirare milioni di contatti perché risulta gradevole all'orecchio e può essere ribadita senza irritare. A inventare la tecnica furono i grandi ciarlatani dell'Europa del XVII secolo. Per smerciare elisir e pozioni, cominciavano proponendo uno spettacolo: clown, musica, numeri di vaudeville, e mentre il pubblico rideva e si rilassava, il venditore si presentava sul palco e in toni concisi e drammatici decantava gli effetti miracolosi del suo prodotto. Nei secoli successivi, pubblicitari, strateghi politici e altri hanno portato questo metodo a nuove altezze, ma i fondamenti della vendita soft rimangono gli stessi. Si comincia creando un'atmosfera positiva intorno al vostro nome o al vostro messaggio.

La legge di oggi: non date mai l'impressione di vendere qualcosa, apparireste manipolatori e sospetti. Lasciate invece che siano i valori dell'intrattenimento e i buoni sentimenti a prendere la scena, intrufolando la vendita, per così dire, dalla porta di servizio.

L'arte della seduzione, Appendice B: «La seduzione morbida: come vendere qualunque cosa alle masse»

7 LUGLIO
Proponetevi come oggetto del desiderio

> Nella maggioranza dei casi preferiamo una cosa a un'altra perché è quella che i nostri amici già preferiscono, o perché quell'oggetto ha un preciso significato sociale. […] Quando diciamo di un uomo o una donna che è desiderabile, ciò che intendiamo realmente è che altri lo/la desiderano.
>
> SERGE MOSCOVICI

Pochi sono attratti dall'individuo che altri evitano o trascurano; c'è la tendenza a stringersi intorno a chi ha già attirato interesse. Vogliamo ciò che vogliono gli altri. Per attrarre le vostre vittime e indurre in esse il desiderio di possedervi, dovete creare un'aura di desiderabilità: l'impressione di essere desiderati e corteggiati da molti. Sarà la vanità a spingerli a voler diventare l'oggetto prediletto della vostra attenzione, a volervi strappare alla folla di ammiratori. Fabbricate l'illusione della popolarità circondandovi di individui del sesso opposto: amici, ex amanti, attuali corteggiatori. Create triangoli che stimolino la rivalità e accrescano il vostro valore.

La legge di oggi: costruitevi una reputazione che vi preceda: se molti hanno ceduto al vostro fascino, una ragione dev'esserci.

L'arte della seduzione, Strategia 4: «Proporsi come oggetto del desiderio – Creare triangoli»

8 LUGLIO
L’Antiseduttore

L’Antiseduttore si presenta sotto molti aspetti diversi, ma quasi tutte le tipologie condividono un attributo, la fonte stessa della repulsione che ispirano: l’insicurezza. Siamo tutti insicuri, e ne soffriamo. Ciononostante, a volte siamo capaci di superarla: impegnandoci a sedurre impariamo a liberarci dall’egocentrismo abituale, e nella misura in cui seduciamo o siamo sedotti, ci sentiamo sicuri e dotati di energia. L’Antiseduttore, invece, è insicuro al punto da non riuscire a farsi coinvolgere nel processo di seduzione. I suoi bisogni, le sue ansie, l’eccessivo ripiegamento su se stesso, glielo impediscono. Interpreta la minima ambiguità da parte vostra come una mancanza di rispetto per il suo ego; vede un tradimento nella più insignificante assenza di disponibilità, e se ne lamenta amaramente. Sembra facile: l’Antiseduttore respinge, quindi sentitevi respinti, evitatelo. Sfortunatamente, però, in molti casi non è possibile individuare di primo acchito un Antiseduttore. Spesso è sottile, e a meno che non facciate attenzione vi trascinerà nella meno gratificante delle relazioni. Dovete cercare gli indizi che ne denotano l’insicurezza e la chiusura in se stesso: forse è poco generoso, o discute con tenacia eccessiva, oppure è esageratamente critico. Forse vi inonda di lodi immeritate, dichiarando il suo amore prima ancora di arrivare a conoscervi. Oppure, carenza perfino più importante, non presta attenzione ai particolari. Dato che non è in grado di vedere cosa vi rende diversi, non può sorprendervi con un’attenzione calibrata. Gli manca la sottigliezza necessaria per creare la promessa di piacere che la seduzione richiede.

La legge di oggi: sbarazzatevi di ogni tendenza antiseduttiva uscendo da voi stessi e dalle vostre insicurezze per entrare nello spirito dell’altra persona.

L’arte della seduzione, La personalità seduttiva: «L’Antiseduttore»

9 LUGLIO
Fate sì che vogliano viziarvi

La gente spesso ritiene erroneamente che ciò che rende desiderabili e seducenti sia la bellezza fisica, l'eleganza oppure una aperta sessualità. Cora Pearl, tuttavia, non era una donna bellissima; aveva il corpo di un ragazzo, e il suo stile era vistoso e privo di gusto. Ciononostante, gli uomini più affascinanti d'Europa se ne contendevano i favori, spesso arrivando a rovinarsi. Erano lo spirito e l'atteggiamento di Cora a incantarli. Viziata dal padre, era convinta che essere viziata fosse del tutto naturale, e che tutti gli uomini dovessero fare lo stesso. La conseguenza era che, come un bambino, non sentì mai il bisogno di cercare di piacere. Era la sua potente aura di indipendenza a spingere gli uomini a volerla possedere, domare. La lezione è semplice: può essere troppo tardi per farvi viziare da un genitore, ma non è mai troppo tardi per indurre gli altri a farlo. Tutto sta nel vostro atteggiamento. La gente è attratta da chi si aspetta molto dalla vita, mentre tende a disprezzare gli individui timorosi che non avanzano pretese.

La legge di oggi: l'indipendenza più sfrenata ha un effetto provocante su di noi: ci affascina e costituisce una sfida. Vogliamo essere noi a domarla, a rendere dipendente quell'individuo.

L'arte della seduzione, La personalità seduttiva: «Il Naturale»

10 LUGLIO
Scatenate effetti virali

Nel momento in cui comprende che stai mirando a qualcosa – un voto, una vendita – l'obiettivo oppone resistenza. Mascherare il desiderio di vendita facendone un evento servirà non solo a superarne la resistenza, ma anche a creare un trend sociale che venderà per voi. Perché il fenomeno funzioni, l'evento da voi orchestrato deve spiccare fra gli altri di cui i media si occupano, e al tempo stesso non risaltare in modo eccessivo o apparire progettato a tavolino. Un evento ripreso dalla stampa ha l'imprimatur della veridicità. È importante conferire associazioni positive all'avvenimento preparato. Associazioni che siano patriottiche, per esempio, o sottilmente sessuali o spirituali – così come tutto quello che risulta piacevole e seducente – assumono una vita propria. Chi può resistere? La gente si persuade facilmente a unirsi alla folla senza neppure capire che c'è in corso una vendita. Il sentimento della partecipazione attiva è vitale nella seduzione. Nessuno vuole restare escluso da un movimento in crescita. Annunciate il vostro messaggio come una tendenza, e lo diventerà. Lo scopo è creare una sorta di effetto virale, per cui sempre più persone saranno contagiate dal desiderio di avere ciò che voi offrite, di qualunque cosa si tratti.

La legge di oggi: date l'impressione di essere all'avanguardia per quanto attiene a una tendenza o uno stile di vita, e il pubblico vi seguirà per timore di essere lasciato indietro.

L'arte della seduzione, Appendice B: «La seduzione morbida: come vendere qualunque cosa alle masse»

11 LUGLIO
Dall’amicizia all’amore

> Non la avvicino, mi limito a rasentare la periferia della sua esistenza: questa è la prima ragnatela in cui dev’essere intessuta.
>
> SØREN KIERKEGAARD

Passare dall’amicizia all’amore può garantire il successo senza che la vostra tattica risulti una manovra consapevole. Tanto per cominciare, le conversazioni amichevoli con il vostro obiettivo vi forniranno informazioni preziose sul suo conto, sul suo carattere, i suoi gusti, le sue debolezze, i desideri dell’infanzia che determinano il comportamento da adulto. Secondo, trascorrendo del tempo con il vostro obiettivo, farete in modo che si senta a suo agio con voi. Convinto che vi interessino solo i suoi pensieri e la sua compagnia, abbasserà la guardia, dissipando la tensione abitualmente esistente tra i sessi. Ora è vulnerabile, perché la vostra amicizia ha aperto il cancello d’oro che conduce al suo corpo: la sua mente. A questo punto, un commento disinvolto, un leggero contatto fisico, darà vita a un pensiero diverso che lo coglierà di sorpresa: forse potrebbe esserci qualcos’altro fra voi. Una volta suscitato questo sentimento, si chiederà perché non vi siete fatti avanti, e prenderà lui stesso l’iniziativa, godendo l’illusione di avere il controllo. Non c’è niente di più efficace nella seduzione che indurre il sedotto a pensare di essere lui a sedurre.

La legge di oggi: coltivate una relazione relativamente neutrale, spostandovi gradualmente dall’amicizia all’amore.

L’arte della seduzione, Strategia 2: «Creare un falso senso di sicurezza – Scegliere l’approccio indiretto»

12 LUGLIO
Tradite le aspettative altrui

> Una pace troppo costante produce un *ennui fatale*. L'uniformità uccide l'amore, perché non appena lo spirito del metodo entra in una relazione amorosa, la passione scompare, subentra il languore, la stanchezza comincia a stancare e il disgusto mette fine al capitolo.
>
> NINON DE L'ENCLOS

La familiarità è la morte della seduzione. Se l'obiettivo sa tutto di voi, il rapporto diventa comodo e rassicurante, perdendo gli elementi di fantasia e ansia. Senza ansia e un tocco di timore, la tensione erotica si dissolve. Ricordate: la realtà non è seducente. Conservate un che di misterioso, o sarete dati per scontati, e a quel punto potrete biasimare solo voi stessi per le conseguenze che seguiranno.

La legge di oggi: mantenete qualche lato oscuro, fatevi beffe delle aspettative, usate le assenze per frantumare la spinta possessiva che consente l'ingresso alla familiarità.

L'arte della seduzione, Strategia 24: «Attenzione agli effetti secondari»

13 LUGLIO
Sfruttate i contrasti

L’impiego attento di persone noiose o poco attraenti può accentuare la vostra desiderabilità. A un evento sociale, per esempio, assicuratevi che il vostro obiettivo sia costretto a intrattenersi con l’invitato più noioso. Andate quindi in suo soccorso e scoprirete che sarà felicissimo di vedervi. In *Diario di un seduttore* di Kierkegaard, Johannes nutre delle mire sulla giovane e innocente Cordelia. Sapendo che il suo amico Edward è timido e noioso, lo incoraggia a corteggiarla. Poche settimane di attenzioni da parte di Edward inducono la giovane a guardarsi in giro alla ricerca di qualcun altro, *chiunque* altro, e a quel punto Johannes fa in modo che la sua attenzione si appunti su di lui. Johannes ha scelto la strategia e la manovra, ma quasi qualunque ambito sociale contiene contrasti che potete usare in modo pressoché naturale.

La legge di oggi: fate uso dei contrasti, sviluppate ed esibite gli attributi attraenti (senso dell’umorismo, vivacità eccetera) che più mancano nel vostro gruppo sociale, oppure scegliete un gruppo in cui le vostre qualità naturali siano rare, e brillerete fra gli altri.

L’arte della seduzione, Strategia 4: «Proporsi come oggetto del desiderio – Creare triangoli»

14 LUGLIO

La sorpresa calcolata

Il bambino è di solito una creatura volitiva, caparbia, che fa deliberatamente il contrario di cosa le viene chiesto. C'è tuttavia un ambito in cui i bambini rinunciano alla consueta determinazione: quando viene loro promessa una sorpresa. Forse è un regalo nascosto in una scatola, un gioco dal finale imprevedibile, una gita in una destinazione sconosciuta, un racconto che genera suspense. Nei momenti in cui aspettano una sorpresa, la loro forza di volontà è come sospesa. Finché gli fate penzolare davanti agli occhi una possibilità, sono nelle vostre mani. Questo tratto infantile è sepolto profondamente in ognuno di noi, ed è la fonte di un piacere primordiale: essere guidati da qualcuno che sa dove sta andando, e che ci fa intraprendere un viaggio. Nella seduzione è necessario creare tensioni e suspense costanti, la sensazione che con noi non c'è nulla di prevedibile. Appena l'altra persona crede di sapere cosa aspettarsi da voi, il vostro incantesimo si spezza. Anzi, peggio: le avete ceduto il potere. L'unico modo per mantenersi in vantaggio è creare suspense, una sorpresa calcolata. La gente adora i misteri, e questo è il segreto per avviluppare la vittima nella vostra rete. Comportatevi in modo tale da indurla a chiedersi: «Che starà facendo?» Se saprete coglierla alla sprovvista, proverà uno splendido senso di spontaneità: non saprà prevedere le vostre prossime mosse. Dovete essere sempre un passo avanti, avere sempre il controllo. Date un brivido alla vittima con un improvviso cambio di direzione.

La legge di oggi: sono innumerevoli le sorprese calcolate con cui stuzzicare la vittima: una lettera inattesa, un'apparizione inaspettata, un luogo dove non è mai stata. Ma la sorpresa migliore sta nel rivelare qualche nuovo lato del vostro carattere.

L'arte della seduzione, Strategia 9: «Scegliere la vittima giusta»

15 LUGLIO
Elevate l’esperienza

Nella *Ricerca del tempo perduto* di Marcel Proust, il personaggio di Swann si scopre gradatamente sedotto da una donna che non è affatto il suo tipo. Lui è un esteta e ama le cose raffinate; lei appartiene a una classe più umile, ed è addirittura colpevole di mancanza di gusto. A poeticizzarla nella mente di lui sono i particolari momenti che condividono, che lui impara ad associare a lei. Uno di questi ha luogo durante un concerto in cui Swann rimane estasiato da una breve melodia di una sonata. Ogni volta che pensa a Odette, gli torna alla mente la frase musicale; i piccoli doni che lei gli offre, oggetti che ha toccato o maneggiato, cominciano ad assumere una vita propria. Dovete trovare la maniera di dividere momenti simili con il vostro obiettivo – un concerto, una commedia, un incontro spirituale – in modo che vi associ a qualcosa di elevato. Inoltre, è possibile impregnare di risonanza poetica e associazioni sentimentali qualunque oggetto. I doni che fate e altri oggetti possono essere imbevuti della vostra presenza; se associati a ricordi gradevoli, la loro vista rafforzerà la vostra immagine e accelererà il processo di poeticizzazione.

La legge di oggi: ogni forma di esperienza artistico-spirituale che venga caricata di significati indugia più a lungo nella mente.

L’arte della seduzione, Strategia 12: «Poeticizzare la propria presenza»

16 LUGLIO
Entrate nello spirito

> Le grandi, implacabili passioni amorose sono tutte legate al fatto che un essere immagina di vedere il suo sé più segreto spiato da dietro la cortina degli occhi di un altro.
>
> ROBERT MUSIL

Siamo tutti narcisi. Da bambini, il nostro narcisismo era di natura fisica; eravamo attratti dalla nostra immagine, dal nostro corpo, come se fosse un'entità separata. Col passare degli anni, il narcisismo si sposta sul piano psicologico: ci lasciamo assorbire dai nostri gusti, opinioni ed esperienze. Intorno a noi si forma un guscio resistente. Paradossalmente, per convincere gli altri a uscire dal guscio è necessario diventare come loro, una sorta di immagine speculare. Non dovete dedicare giorni e giorni a studiarne la mente; limitatevi a conformarvi ai loro stati d'animo, assecondateli, e così facendo ne vincerete l'innato atteggiamento difensivo. La loro autostima non sarà minacciata dalla vostra diversità. Gli individui amano se stessi, ma ciò che amano soprattutto è vedere le proprie idee e i propri gusti riflessi in qualcun altro. Se ne sentono rafforzati, e l'insicurezza svanisce. Ipnotizzati dall'immagine speculare di sé, si rilassano. Ora che le mura interiori sono state distrutte, potete lentamente trascinarli allo scoperto, e infine ribaltare la dinamica. Una volta che si saranno aperti a voi, sarà facile contagiarli con i vostri umori. Entrare nello spirito di una persona è una sorta di ipnosi; la forma di persuasione più insidiosa ed efficace che sia nota all'uomo.

La legge di oggi: per attirare gli individui fuori della loro innata intrattabilità e chiusura in se stessi bisogna entrare nel loro spirito. Presto sarete in grado di ribaltare la dinamica: una volta

entrati nel loro spirito, potrete farli entrare nel vostro, quando sarà troppo tardi per tornare indietro.

L'arte della seduzione, Strategia 7: «Entrare nello spirito»

17 LUGLIO
Create la tentazione

L’unico modo per vincere una tentazione è cedervi.

OSCAR WILDE

Ciò che gli altri vogliono non è la tentazione; di tentazioni ce ne sono ogni giorno. Ciò che realmente desiderano è cedere a essa, abbandonarsi. È l’unico modo per liberarsi della tensione che li opprime: costa molto più resistere che cedere. Il vostro compito, quindi, sarà di dare vita a una tentazione che sia più forte di quelle proposte dal quotidiano. Dovrà essere concentrata sull’obiettivo in quanto individuo, sulle sue debolezze. Non dimenticate: tutti hanno un tallone di Achille, da cui scaturiscono le altre debolezze. Individuate questa prima insicurezza, ciò che manca nella vita del vostro obiettivo, e avrete la chiave per esercitare la tentazione. Può essere l’avidità, la vanità, la noia, un desiderio profondamente represso, la voglia del frutto proibito. Ve lo segnala nei piccoli particolari che sfuggono al controllo: il modo di vestire, un commento casuale. Il suo passato, e soprattutto gli amori passati, saranno letteralmente cosparsi di indizi. Offritegli una tentazione calibrata sulla sua debolezza, e fate in modo che la speranza del piacere che avete suscitato sia più forte dei dubbi e dei timori che la accompagnano.

La legge di oggi: individuate le debolezze dell’altro, la fantasia che ancora aspetta di essere realizzata, e insinuate che potreste essere voi a condurvelo. Può trattarsi del denaro, dell’avventura, o forse di piaceri proibiti; la chiave sta nel tenersi sul vago.

L’arte della seduzione, Strategia 8: «Creare la tentazione»

18 LUGLIO
Dimostrate quanto valete

Facendo apparire il vostro gesto più audace e cavalleresco possibile, porterete la seduzione su un nuovo livello, susciterete emozioni profonde e nasconderete eventuali altre motivazioni. I sacrifici che fate devono essere palesi; parlarne o spiegare quanto vi sono costati sarebbe di cattivo gusto. Sacrificate il sonno o il tempo, ammalatevi, mettete a rischio la vostra carriera, spendete più di quanto possiate permettervi. Potete esagerare tutto questo, ma non fatevi sorprendere a vantarvene o a farvi autocompiangere; dato che quasi tutti al mondo sembrano avere scopi nascosti, il vostro gesto nobile e altruistico apparirà irresistibile.

La legge di oggi: scegliete un'azione drammatica, difficile, che riveli il tempo e l'impegno che ha richiesto.

L'arte della seduzione, Strategia 16: «Dare prova di se stessi»

19 LUGLIO

Attirate gli altri nel vostro mondo di fantasia

Fin dall'inizio, Joséphine Baker trovò intollerabile la sensazione di non avere controllo sul mondo. Scelse la soluzione a volte adottata dai bambini: appesantita da un ambiente negativo, si chiuse in un mondo di fantasia tutto suo, ignorando le brutture che la circondavano. Quel mondo era pieno di danza, di comicità, di fantasticherie. Che fossero gli altri a piangere e a gemere: Joséphine avrebbe sorriso, sarebbe rimasta sicura di sé e piena di fiducia in se stessa. Quasi tutti coloro che la conobbero, nelle varie fasi della sua vita, si resero conto di quanto fosse seducente questa dote. Il suo rifiuto ai compromessi, o a essere quello che ci si aspettava che fosse, faceva apparire ogni sua azione autentica e naturale. Il bambino che gioca si crea un mondo tutto suo. Quando è impegnato nel far credere, è infinitamente affascinante. Nelle sue fantasie infonde serietà e sentimento. L'adulto Naturale fa qualcosa di simile, soprattutto se è un artista: si crea un mondo di fantasia, e lo vive come se fosse quello reale. La fantasia è molto più piacevole della realtà, e dato che la maggior parte di noi non ha né il potere né il coraggio di creare un mondo simile, apprezziamo chi ci riesce.

La legge di oggi: imparate a giocare con l'immagine, senza prenderla mai troppo sul serio. La chiave sta nell'infondere alla vostra recita la convinzione e i sentimenti di un bambino, così da renderla naturale. Più sembrerete assorbiti dal vostro mondo pieno di gioia, più diventerete seducenti.

L'arte della seduzione, La personalità seduttiva: «Il Naturale»

20 LUGLIO

Siate una fonte di piacere

Nessuno vuole sentir parlare dei vostri problemi e dei vostri guai. Ascoltate le lamentele dell'obiettivo ma, ancora più importante, distraetelo dai suoi problemi donandogli piacere. Fatelo sufficientemente spesso e cadrà sotto il vostro incantesimo. Una presenza dotata di energia è più affascinante della letargia, che evoca la noia, uno dei principali tabù sociali; e dato che la maggior parte della gente ama accostarsi a qualunque cosa ritenga elevato e di cultura, l'eleganza e lo stile di solito hanno la meglio sulla volgarità.

La legge di oggi: una persona divertente, allegra e di buonumore è più piacevole di una seria e critica.

L'arte della seduzione, La personalità seduttiva: «L'Incantatore»

21 LUGLIO

La legge della cupidigia

Fin dall'inizio Coco Chanel si assicurò che i suoi abiti venissero visti ovunque. Notare quei vestiti indossati dalle altre donne stimolava il desiderio di competere, di tenersi al passo. In realtà, i cappellini di paglia disegnati da Chanel non erano diversi da quelli che si trovavano in commercio in qualsiasi grande magazzino. Gli abiti erano fatti con materiali di scarsissima qualità. Il profumo era una miscela di fiori comuni. Era la pura magia psicologica a trasformarli in oggetti del desiderio, a spingere le donne a fare follie per ottenerli. Come Chanel, anche voi dovete rovesciare la prospettiva. Anziché concentrarvi su ciò che bramate e desiderate, dovete imparare a focalizzarvi sugli altri, sui loro desideri repressi, sulle loro fantasie irrealizzate. Dovete abituarvi a vedere come gli altri percepiscono gli oggetti da voi creati, come se guardaste voi stessi e il vostro lavoro dal di fuori. Questo vi conferirà il potere quasi illimitato di plasmare le percezioni altrui di quegli oggetti e quindi suscitare l'entusiasmo. Le persone non vogliono verità e sincerità, per quanto si ostinino a farcelo credere. Vogliono che stimoliamo la loro immaginazione, vogliono essere trasportate lontano dalla banalità della loro vita quotidiana. Create un alone di mistero intorno a voi e al vostro lavoro. Associatelo a qualcosa di nuovo, sconosciuto, esotico, progressista, scandaloso. Non esprimete chiaramente il vostro messaggio, lasciatelo vago.

La legge di oggi: create l'illusione dell'ubiquità: il vostro oggetto è visto ovunque e desiderato dagli altri. Poi lasciate che la cupidigia, che alberga in ogni essere umano, faccia il resto, innescando la reazione a catena del desiderio.

The Laws of Human Nature, 5: «Become an Elusive Object of Desire – The Law of Covetousness»

22 LUGLIO

Aprite una ferita

Nel *Simposio* di Platone, il più antico trattato occidentale sull'amore e un testo che ha esercitato una influenza determinante sulla nostra concezione del desiderio, la cortigiana Diotima illustra a Socrate la discendenza di Eros, dio dell'amore. Il padre era Espediente e la madre Povertà. Eros prende dai genitori: è costantemente nel bisogno e cerca di soddisfarlo con gli espedienti. Come dio dell'amore, sa che è impossibile ispirarlo in un altro a meno che questi non provi anche bisogno. Ed è questo che fanno le sue frecce: lacerano la carne, inducono ad avvertire una mancanza, un dolore, una fame. È questo, in essenza, il compito del seduttore. Come Eros, dovete aprire una ferita nella vostra vittima, puntando ai suoi punti deboli, alla crepa nella sua autostima. Se è incagliata in una routine, accentuate questa sensazione sollevando in modo «innocente» l'argomento. Ciò che volete è una ferita, una insicurezza da espandere, un'ansia che può essere alleviata solo dal coinvolgimento con un altro, ossia con voi.

La legge di oggi: cercate di proporvi come una sorta di straniero. Voi rappresentate il cambiamento, la differenza, il sollievo dalla routine. Fate che la vostra vittima senta che in confronto alla vostra la sua vita è noiosa e i suoi amici meno interessanti di quanto avesse pensato.

L'arte della seduzione, Strategia 5: «Creare desiderio – Suscitare ansia e scontento»

23 LUGLIO
Prestate attenzione ai particolari

Quando eravamo bambini, i nostri sensi erano molto più attivi; i colori di un nuovo giocattolo o uno spettacolo, come per esempio il circo, ci incantavano. Un suono o un odore bastavano ad affascinarci. Dei giochi che creavamo, molti riproducevano su scala minore aspetti del mondo adulto, e quale piacere ricavavamo dall'organizzarne i particolari! Notavamo tutto. Con il passare degli anni, i sensi si sono fatti più ottusi, non notiamo più ogni cosa, perché siamo sempre di fretta, ansiosi di passare da un'incombenza a un'altra. Nella seduzione, dovete invece cercare di riportare l'obiettivo ai momenti dorati dell'infanzia. Un bambino è meno razionale e di conseguenza più facile da ingannare. È inoltre più in sintonia con i piaceri dei sensi. Quando l'obiettivo è con voi, di conseguenza, non ispirategli mai le sensazioni che prova nel mondo reale, dove tutti andiamo di fretta, persi in mille cose. Dovete deliberatamente rallentare il ritmo, e riportarlo ai piaceri più semplici della giovinezza. I dettagli che orchestrerete – colori, doni, piccoli cerimoniali – devono essere mirati ai suoi sensi, e risvegliare la gioia infantile che scaturisce dal fascino del mondo naturale. Con i sensi pieni di cose meravigliose, sarà meno capace di razionalità. Prestate attenzione ai particolari e vi scoprirete a rallentare automaticamente il ritmo: il vostro obiettivo non si concentrerà sulle vostre mire, perché vi mostrerete pieno di attenzioni e di premure. Nel regno infantile dei sensi in cui lo conducete, avrà la netta sensazione che lo stiate avviluppando in qualcosa di diverso dal mondo reale, e questo è un ingrediente essenziale per la seduzione.

La legge di oggi: pensieri elevati e gesti grandiosi possono ispirare diffidenza: perché vi sforzate tanto di piacere? I particolari di una seduzione – i gesti sottili, le cose che fate con noncuranza – sono spesso più affascinanti e rivelatori.

L’arte della seduzione, Strategia 11: «Prestare attenzione ai particolari»

24 LUGLIO
Ispirate il feticismo

Quando Marlene Dietrich entrava in una stanza o arrivava a una festa, tutti gli occhi si posavano su di lei. C'erano gli abiti, scelti per attirare l'attenzione. C'era quel non so che di noncurante indifferenza. Gli uomini, e anche le donne, ne rimanevano ossessionati, e pensavano a lei anche molto dopo che i ricordi della serata erano svaniti. Dietrich sapeva prendere le distanze da se stessa; si esaminava il volto, il corpo, le gambe come se appartenessero a qualcun altro. Questa capacità le consentiva di modificare il proprio aspetto, adeguandolo alle fantasie altrui, che fossero di sadismo, voluttà o pericolo. Era come uno splendido oggetto, qualcosa da ammirare e di cui fare un feticcio, come si fa con un'opera d'arte. Se voi vi vedete come un oggetto, così faranno altri. Un tocco di etereo e sognante enfatizzerà ulteriormente tale effetto. Siete uno schermo bianco. Fluttuate attraverso la vita senza vincoli e gli altri vorrebbero afferrarvi e divorarvi. Ogni parte del vostro corpo suscita un'attenzione feticista, in particolar modo il volto; imparate dunque a usarlo come uno strumento, facendone irradiare un'affascinante vaghezza. E dato che dovete spiccare fra le altre Stelle del cielo, dovete sviluppare anche uno stile che attiri l'attenzione. Marlene Dietrich era maestra di quest'arte; il suo stile era abbastanza chic da abbacinare, abbastanza insolito da stregare.

La legge di oggi: la vostra immagine e il vostro atteggiamento sono strumenti che potete controllare. La percezione che siete impegnati in questa sorta di recita farà sì che gli altri vi vedano come un essere superiore e degno di essere emulato.

L'arte della seduzione, Strategia 3: «Inviare segnali contrastanti»; La personalità seduttiva «La Star»

25 LUGLIO

Giocate sull’ambiguità

Per catturare e mantenere l’attenzione, dovete dare prova di attributi che contrastino con il vostro aspetto fisico, creando così profondità e mistero. Se avete un viso dolce e un’aria innocente, lasciate intravedere qualcosa di oscuro, perfino di vagamente crudele. Non devono essere le vostre parole a palesarlo, ma il vostro modo di fare. Non preoccupatevi se questo aspetto sotteso è negativo, come possono essere la pericolosità, la crudeltà o la amoralità; gli altri saranno comunque attratti dall’enigma, e la pura bontà è di rado seducente.

La legge di oggi: nessuno è misterioso per natura, perlomeno non a lungo; il mistero è qualcosa su cui dovete lavorare, una tattica, e va usato nelle prime fasi della seduzione.

L’arte della seduzione, Strategia 3: «Inviare segnali contrastanti»

26 LUGLIO
Ritraetevi al momento giusto

L’amore non muore mai di fame, ma spesso d’indigestione.

NINON DE L’ENCLOS

La seduttrice russa Lou Andreas-Salomé aveva una presenza di grande intensità. Quando era con lei, un uomo si sentiva penetrare dai suoi sguardi, e restava affascinato dai suoi modi civettuoli e dal suo spirito. Poi però, quasi invariabilmente, subentrava un problema: lei doveva lasciare la città per qualche tempo, oppure era troppo impegnata per incontrarlo. Era durante quelle assenze che lui si scopriva irrimediabilmente innamorato, e si riproponeva di essere più aggressivo l’incontro successivo. Le vostre assenze, in questa fase della seduzione, devono sembrare almeno in parte giustificate. Non è un rifiuto tout-court a cui mirate, ma il dubbio. Forse state perdendo interesse, forse c’è qualcun altro.

La legge di oggi: in vostra assenza, l’obiettivo imparerà ad apprezzarvi di più. Dimenticherà i vostri difetti, perdonerà le vostre colpe e, quando tornerete, sarà pronto a darvi la caccia come desiderate. Sarà come se foste tornati dal mondo dei morti.

L’arte della seduzione, Strategia 21: «Concedere spazio per la caduta – L’inseguitore è inseguito»

27 LUGLIO
Sappiate quand’è il momento di essere audaci

> Maggiore è la timidezza che l’amante ci dimostra, più il nostro orgoglio si sente spinto a incitarlo; maggiore è il rispetto che mostra per la nostra resistenza, più rispetto chiediamo. Volentieri diremmo a voi uomini: «Ah, per pietà, non credeteci tanto virtuose; voi veramente ci obbligate a esserlo troppo…»
>
> NINON DE L’ENCLOS

Nessuno nasce timido: la timidezza è una protezione che sviluppiamo con il passare del tempo. Se non sporgiamo mai la testa, se non tentiamo mai, non saremo costretti a soffrire le conseguenze del fallimento o del successo. Se ci mostriamo gentili e discreti, nessuno si sentirà offeso: anzi, saremo apprezzati. La verità è che i timidi sono spesso assorbiti da se stessi, ossessionati dal giudizio altrui, e di fatto per nulla meritevoli. L’umiltà ha spesso un ruolo sociale, ma è perniciosa per la seduzione. Avrete bisogno in alcune occasioni di interpretare il ruolo dell’umile santo: è una maschera, ma quando si tratta di sedurre, toglietela. L’audacia è erotica, accattivante e assolutamente necessaria per portare a termine un processo di seduzione. Espressa nel giusto modo, dirà all’obiettivo che avete perso il riserbo consueto, e lo autorizzerà a fare altrettanto. Gli individui anelano alla possibilità di scatenare gli aspetti repressi della propria personalità.

La legge di oggi: nello stadio finale della seduzione, l’audacia elimina goffaggine e dubbi.

L’arte della seduzione, Strategia 23: «Padroneggiare l’arte della mossa audace»

28 LUGLIO
Parlate ai sensi delle persone

Liberatevi della necessità di comunicare secondo le modalità consuete, e vi si offriranno maggiori opportunità per la vendita morbida. Le parole che pronuncerete dovranno essere vaghe, allettanti, non invasive. Prestate maggiore attenzione al vostro stile, alle componenti visive e alla storia che raccontano. Convogliate un senso di movimento e di progresso mostrandovi in divenire. Esprimete sicurezza non attraverso fatti e cifre, ma tramite colori e immagini positivi, facendo appello al bambino che è in noi. Se lascerete che i media si occupino di voi senza essere guidati sarete alla loro mercé. Stravolgete quindi la dinamica: la stampa ha bisogno di elementi dinamici e visivi? Forniteglieli. Va benissimo discutere di questioni fondamentali o di «verità», a condizione che il pacchetto sia accattivante. Ricordate: le immagini indugiano nella mente anche dopo che le parole sono dimenticate. Non predicate, non funziona mai. Imparate a trasmettere il vostro messaggio attraverso fattori visivi che insinuino emozioni positive e sentimenti di felicità. Forse superficialmente il pubblico si concentrerà su quanto predicate, ma in realtà sta assorbendo gli elementi visivi, che lo accompagneranno molto dopo che il suono delle parole sarà svanito.

La legge di oggi: prestate più attenzione alla forma del messaggio che al suo contenuto. Le immagini sono più seducenti delle parole, e proprio i fattori visivi dovrebbero essere il vostro reale messaggio.

L'arte della seduzione, Appendice B: «La seduzione morbida: come vendere qualunque cosa alle masse»

29 LUGLIO
L’inseguitore è inseguito

> Mi ritiro e di conseguenza le insegno a essere vittoriosa nella caccia. Indietreggio continuamente, e con questo movimento a ritroso le insegno a conoscere attraverso di me i poteri dell’amore erotico, dei suoi turbolenti pensieri, della sua passione, cosa siano il desiderio, la speranza e l’ardente aspettativa.
>
> SØREN KIERKEGAARD

Ciascuno dei sessi ha i propri allettamenti seduttivi, che gli risultano naturali. Sembrare interessati a qualcuno, ma senza reazioni sul piano sessuale, crea inquietudine e presenta una sfida: l’altro cercherà in ogni modo di sedurvi. Per produrre tale effetto, palesate prima un interesse per il vostro obiettivo, attraverso lettere o insinuazioni sottili. Quando però siete in sua presenza, adottate una sorta di neutralità sessuale. Siate amichevoli, perfino affabili, ma niente di più. Dovete indurlo ad armarsi dei fascini seducenti che sono propri del suo sesso: è esattamente questo che volete.

La legge di oggi: create l’illusione che il seduttore venga sedotto.

L’arte della seduzione, Strategia 21: «Concedere spazio per la caduta – L’inseguitore è inseguito»

30 LUGLIO

Il fascino dell'illusione

Il teatro dà la sensazione di un mondo separato, magico. Il trucco degli attori, gli allestimenti fasulli ma affascinanti, i costumi vagamente surreali, tutto questo, insieme con l'intreccio della commedia, crea illusione. Per riprodurre questo effetto nella vita reale, dovrete far sì che il vostro abbigliamento, il trucco e l'atteggiamento abbiano un tocco di gioiosità e di artificiosità: devono ispirare la sensazione che vi siate preparati per compiacere il vostro pubblico. È l'effetto dea di una Marlene Dietrich. Gli incontri con l'obiettivo dovrebbero inoltre contenere un senso del dramma, ottenibile attraverso l'ambiente che sceglierete e le vostre stesse azioni. Non deve sapere cosa accadrà dopo. Create suspense attraverso percorsi tortuosi che portino al lieto fine; non dimenticate che state recitando.

La legge di oggi: ogni volta che l'obiettivo vi incontra, deve sperimentare la vaga sensazione di essere finito in una commedia. Entrambi provate l'eccitazione di indossare maschere, di interpretare ruoli diversi da quelli che la vita vi ha assegnato.

L'arte della seduzione, Appendice A: «Ambiente seduttivo/momento seduttivo»

31 LUGLIO
Poeticizzate la vostra presenza

> Chi non riesce a impadronirsi dell'anima di una fanciulla fino al punto che tutto da lei sia concesso secondo il proprio desiderio, costui è e rimane un dilettante. […] Impadronirsi dell'anima di una ragazza è un'arte.
>
> SØREN KIERKEGAARD

In un mondo duro e pieno di delusioni, è un piacere enorme poter fantasticare sulla persona a cui siamo emotivamente legati. Questo rende facile il compito del seduttore: la gente muore dalla voglia di poter fantasticare su di voi. Non sprecate questa opportunità d'oro esponendovi esageratamente, o mostrandovi così familiari e banali da consentire all'obiettivo di vedervi per ciò che siete realmente. Non dovete essere un angelo, un modello di virtù: risultereste alquanto noiosi. Potete invece essere pericolosi, malvagi, addirittura volgari, a seconda dei gusti della vostra vittima.

La legge di oggi: non siate mai banali o limitati. In poesia (intesa come contrapposizione alla realtà), tutto è possibile.

L'arte della seduzione, Strategia 12: «Poeticizzare la propria presenza»

Agosto

Il grande persuasore: indebolire la resistenza altrui

Noi umani non riusciamo ad astenerci dal tentare di influenzare gli altri. Ogni cosa che diciamo e facciamo viene esaminata dagli altri in cerca di indizi sulle nostre intenzioni. Essendo animali sociali non riusciamo a non giocare in continuazione, anche inconsciamente. La maggior parte di noi non vuole fare lo sforzo di pensare agli altri e ideare una strategia per penetrare nelle loro difese. La maggior parte di noi è pigra. Vogliamo solo essere noi stessi, parlare con sincerità o non fare niente, e lo giustifichiamo fingendo che derivi da elevati principi etici. Dato che la partecipazione al gioco è obbligatoria, tanto vale diventare bravi piuttosto che ignorarlo o limitarsi a improvvisare sul momento. Alla fine, essere bravi a influenzare gli altri è più efficace, a livello sociale, rispetto alla presa di posizione etica. Per diventare abili persuasori dobbiamo riuscire a immergerci nel punto di vista degli altri, esercitando l’empatia. Il mese di agosto vi insegnerà le manovre e le strategie per scagliare un incantesimo, vincere le resistenze, dare movimento e forza alla vostra persuasione e indurre l’obiettivo alla resa.

Mi sento chiedere spesso come mai parlo al lettore attraverso le storie.

Sono sempre focalizzato sul lettore. Mentre scrivo penso: come verrà recepita questa informazione?

Gli psicologi hanno individuato un problema: i cattivi insegnanti tendono a dare per scontato che i loro studenti possiedano le loro stesse conoscenze. Io invece so che non è detto che i miei lettori sappiano di cosa parlo. Se per esempio sto parlando di Carl Jung, e inizio a esprimermi in gergo tecnico, il lettore non capirà. Quindi devo rendere il mio testo accessibile alla persona media.

Nell'*Arte della seduzione* parlo di come si possa indurre una persona ad abbassare le difese semplicemente raccontandole una storia. Le storie aprono la mente.

Fin da bambini – in braccio ai genitori, o quando giochiamo a cucù – l'emozione di non sapere cosa succederà dopo è profondamente radicata nella psicologia umana.

Quindi, se racconto una storia su Rockefeller per illustrare il tema dell'aggressività, so che il lettore si sentirà coinvolto nella vicenda, perché non sa dove voglio arrivare, non sa chi sia il cattivo in questa storia, non sa quale lezione voglio trarne. Quindi vorrà continuare a leggere. Vorrà andare avanti, avanti e avanti. Ecco: l'ho ingannato e l'ho fatto arrivare fino a pagina otto. Se invece parto direttamente da Jung e cito un mucchio di studi e di gergo sociologico, la mente del lettore si chiude. Si addormenta.

È l'errore che fa il novantotto percento della gente che scrive libri: non pensano al lettore. Danno per scontato che il lettore sia interessato quanto loro all'argomento. Invece il lettore va sedotto. Dobbiamo persuaderlo che ciò che abbiamo da dirgli valga il suo tempo. Ecco perché racconto storie.

Si commette lo stesso errore nei rapporti sociali, quando si cerca di persuadere o influenzare gli altri. Se volete che qualcuno esegua i vostri ordini, vi aiuti, finanzi il vostro film o qualsiasi altra cosa, e se pensate solo a ciò che volete o meritate voi, non otterrete nulla. Ma se ragionate nei

termini di come l’altra persona pensa, delle storie che vuole sentirsi raccontare, di cosa gli piacerà, di cosa lo interesserà… allora il gioco cambia. Avete il potere di influenzarlo.

E come io ho il potere di influenzare il lettore chiedendomi cosa vuole, così voi potete influenzare gli altri se vi domandate cosa vogliono.

1° AGOSTO
L’arte dell’ipnotizzatore

L’obiettivo di un discorso persuasivo è spesso quello di creare una sorta di ipnosi: distraete chi vi ascolta, abbassatene le difese, rendetelo maggiormente vulnerabile alla suggestione. Imparate le lezioni dell’ipnotizzatore sulla ripetizione e l’affermazione, elementi chiave per indurre il sonno. La ripetizione comporta l’utilizzo – più e più volte – delle stesse parole, preferibilmente parole che abbiano un contenuto emotivo: «tasse», «sinistra», «fanatici». L’effetto è appunto ipnotico: è possibile instillare in via permanente idee nella mente di altri semplicemente ripetendole abbastanza spesso. L’affermazione consiste semplicemente in forti dichiarazioni positive. Il linguaggio seduttivo deve avere in sé una sorta di audacia che incanterà il pubblico al punto che non avrà il tempo di riflettere su quello che è o non è vero. Non dite mai «Non credo che la parte avversa abbia preso la decisione giusta», ma «Meritiamo di meglio», oppure «Hanno combinato un pasticcio». Il linguaggio affermativo è linguaggio attivo, pieno di verbi, di imperativi e di frasi concise.

La legge di oggi: eliminate i «credo», i «forse», i «a mio avviso». Puntate dritti al cuore.

L’arte della seduzione, Strategia 10: «Usare il potere demoniaco delle parole per seminare confusione»

2 AGOSTO
Fate leva sullo spirito competitivo altrui

Nel 1948 il regista Billy Wilder era impegnato nel casting per un nuovo film, *Scandalo internazionale*, ambientato a Berlino appena dopo la guerra. Uno dei protagonisti era una donna di nome Erika von Schluetow, una cantante di cabaret tedesca che aveva avuto legami sospetti con vari nazisti durante la guerra. Wilder sapeva che Marlene Dietrich era l'attrice perfetta per quella parte, ma lei aveva espresso pubblicamente la sua forte avversione per qualsiasi cosa riguardasse i nazisti e si era impegnata in varie cause in favore degli Alleati. Quando le fu proposto il ruolo lo trovò di pessimo gusto, e la discussione finì lì. Wilder non protestò e non insistette, e d'altronde sarebbe stato inutile, data la celebre testardaggine di Dietrich. Invece le disse che aveva trovato due attrici americane perfette per la parte, ma che voleva la sua opinione su quale delle due scegliere. Poteva guardare i loro provini? Sentendosi in colpa per aver detto di no al suo vecchio amico Wilder, naturalmente Dietrich accettò. Wilder però, saggiamente, aveva provinato due attrici molto note che sapeva essere totalmente inadatte al ruolo: non avrebbero mai saputo interpretare bene una cantante di cabaret tedesca e sexy. Il piano funzionò a meraviglia: Dietrich, una persona molto competitiva, trovò orribili i due provini e si offrì subito volontaria per interpretare la parte.

La legge di oggi: i vostri tentativi di esercitare influenza devono sempre seguire una logica simile: come potete indurre gli altri a percepire ciò che volete da loro come una cosa che hanno scelto autonomamente di fare?

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

3 AGOSTO
Trasformate l’altro nella star dello show

> [Gli uomini] cercano meno di essere istruiti e perfino divertiti che di essere apprezzati e applauditi.
>
> JEAN DE LA BRUYÈRE

L’influenza sulle persone e il potere che ne consegue si ottengono nel modo opposto a quello che potreste immaginare. Normalmente cerchiamo di affascinare le persone con le nostre idee, mostrandoci nella luce più lusinghiera. Decantiamo i nostri successi, promettiamo grandi cose su di noi. Chiediamo favori, credendo che l’onestà sia la miglior politica. Quello che non capiamo è che stiamo dirottando tutta l’attenzione su noi stessi. In un mondo in cui le persone sono sempre più autoreferenziali, otteniamo l’unico risultato di far concentrare gli altri ancor più su loro stessi, inducendoli a pensare più ai loro interessi che ai nostri. La strada maestra per il potere e l’influenza va nella direzione opposta: puntare i riflettori sugli altri. Lasciate che siano loro a parlare. Lasciate che siano le star dello show. Vale la pena di emulare le loro opinioni e valori. Le cause che sostengono sono le più nobili. Un’attenzione simile è così rara a questo mondo, e la gente ne va così ghiotta, che se date loro una simile convalida abbasseranno le difese e apriranno la mente a qualsiasi idea vogliate insinuare.

La legge di oggi: nelle conversazioni, provate a far sì che l’altro parli per il settanta per cento del tempo, senza che se ne accorga, e state a vedere l’effetto che fa.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

4 AGOSTO
Incanalate le emozioni travolgenti

Malcolm X teneva discorsi in tutti gli Stati Uniti. Non si avvaleva mai di un testo scritto; ma guardava il pubblico, stabiliva con esso un contatto visivo, indicava col dito. La sua collera era palese – non tanto nel tono, sempre controllato – quanto nella sua ardente energia. In precedenza, molti leader neri avevano usato parole caute, chiedendo ai seguaci di pazientare, poco importava quanto ingiusto fosse il trattamento loro riservato. Che sollievo rappresentava, quindi, Malcolm X. Lui metteva in ridicolo i razzisti, i liberali, il presidente; nessun bianco sfuggiva al suo disprezzo. Se i bianchi erano violenti, diceva, bisognava usare con loro il linguaggio della violenza, perché era l'unico che comprendessero. «L'ostilità è buona!» gridava. «È stata repressa troppo a lungo!» Malcolm X esercitò un effetto corroborante su chi provava quella stessa rabbia, ma aveva paura di esprimerla. Era un carismatico come Mosè: era un salvatore. Il potere di questa tipologia di Carismatici scaturisce dall'espressione di emozioni oscure createsi in anni di oppressione. L'essenza del carisma è un'emozione travolgente che viene convogliata dai vostri gesti, dal vostro tono di voce, da segni sottili che sono ancor più potenti perché inespressi. Sentite con maggior profondità degli altri, e nessuna emozione è più potente e capace di creare carisma dell'odio, soprattutto se nasce da sentimenti di oppressione radicati. Esprimete ciò che gli altri hanno paura di esprimere, e loro vedranno in voi uno smisurato potere. Dite ciò che loro vorrebbero dire, ma non possono.

La legge di oggi: imparate a incanalare le vostre emozioni. Nulla è più carismatico dell'offrire la sensazione che si lotta con infinita emozione piuttosto che abbandonarsi semplicemente a essa.

L'arte della seduzione, La personalità seduttiva: «Il Carismatico»

5 AGOSTO
Vincete attraverso le azioni

Durante la sua carriera estremamente lunga di architetto più celebrato d'Inghilterra, sir Christopher Wren fu spesso costretto dai suoi clienti ad apportare cambiamenti poco pratici ai suoi progetti. Mai una volta, però, egli discusse o offese. Aveva altri metodi per raggiungere i suoi obiettivi. Nel 1688 Wren progettò un magnifico municipio per la città di Westminster. Tuttavia, il sindaco non era soddisfatto, anzi era nervoso. Manifestò a Wren i suoi timori riguardo al secondo piano: non gli sembrava sicuro, anzi, temeva che crollasse, proprio nel suo ufficio al primo piano. Chiese a Wren di aggiungere due colonne di pietra per maggior sostegno. Da consumato ingegnere qual era, Wren sapeva che queste due colonne non sarebbero servite allo scopo e che le paure del sindaco erano infondate. In ogni caso le costruì e il sindaco gliene fu grato. Solo qualche anno dopo alcuni operai, saliti su di un'alta impalcatura, videro che le colonne terminavano appena prima di raggiungere il soffitto. Le colonne erano un sostegno fittizio ma, entrambi, ottennero quel che volevano: il sindaco poté rilassarsi e Wren fu certo che i posteri avrebbero capito che il suo progetto originale era valido e che le colonne non erano necessarie.

La legge di oggi: dimostrate, non spiegate.

Le 48 leggi del potere, Legge 9: «Vincete attraverso le azioni, mai con il ragionamento»

6 AGOSTO
Teneteli sulle spine

A pochi mesi dal suo arrivo a Parigi, nel 1926, Joséphine Baker aveva completamente sedotto e incantato il pubblico francese con la sua danza sfrenata, ma meno di un anno dopo intuì che l'interesse stava svanendo. Fin da bambina, aveva sempre odiato non avere il controllo della propria vita. Perché mettersi nelle mani di un pubblico volubile? Lasciò Parigi per ritornarvi solo un anno più tardi, completamente diversa: ora interpretava la parte di una elegante signora francese, che per caso era anche una ballerina e un'artista piena di ingegno. I francesi tornarono a innamorarsi di lei; il potere era di nuovo nelle sue mani. Se siete un personaggio pubblico, dovete imparare il trucco. La gente si annoia, non solo della propria vita ma anche di chi dovrebbe tenere a bada quella noia. Nell'istante in cui capisce di poter prevedere la vostra prossima mossa, vi divora vivi. Andy Warhol continuava a passare da un'incarnazione a un'altra, e nessuno poteva prevedere quale sarebbe stata la seguente: artista, regista, uomo della buona società. Tenete sempre una sorpresa a portata di mano.

La legge di oggi: per mantenere l'attenzione del pubblico, costringetelo a farsi mille domande. Lasciate pure che i moralisti vi accusino di falsità, di mancanza di stabilità. Sono semplicemente invidiosi della libertà e della giocosità che il vostro personaggio rivela.

L'arte della seduzione, Strategia 9: «Scegliere la vittima giusta»

7 AGOSTO
Calcolate l’interesse altrui

> La maggior parte degli uomini è così profondamente individualista che non si interessano realmente di nulla se non di se stessi.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

Il modo più rapido per conquistare la mente di una persona è dimostrarle, nel modo più semplice possibile, che una data azione potrà recarle vantaggio. L’interesse del singolo, infatti, è in assoluto la motivazione più forte: una grande causa può anche catturare l’immaginazione di un individuo, ma non appena la prima ondata di entusiasmo si esaurisce, la voglia di partecipare comincia a scemare – a meno che la persona coinvolta non vi veda un proprio tornaconto. Il bene dell’individuo è dunque il fondamento più solido. Le cause coronate da maggior successo sono proprio quelle che si ammantano di una patina di nobili intenti per dissimulare un manifesto richiamo all’interesse personale; la causa seduce ma è il vantaggio individuale ad assicurare la conclusione del patto.

La legge di oggi: mostrate alle persone cosa possono guadagnarci.

Le 48 leggi del potere, Legge 43: «Toccate il cuore e la mente delle persone»

8 AGOSTO
Non discutete

> Mai litigare. In società niente deve essere discusso; fornite solo i risultati.
>
> BENJAMIN DISRAELI

L'Argomentatore non capisce che le parole non sono mai neutrali e che, discutendo con un superiore, contraddice l'intelligenza di un uomo più potente di lui. Non ha nessuna consapevolezza della persona con cui ha a che fare. Poiché ogni uomo crede di essere nel giusto, e le parole lo convincerebbero raramente del contrario, il ragionamento dell'Argomentatore cade in orecchie sorde. Quando è messo alle strette, egli discute di più scavandosi così la fossa. Una volta che ha fatto sentire l'altra persona insicura e inferiore nei suoi convincimenti, nemmeno l'eloquenza di Socrate gli potrà bastare. Non si tratta semplicemente di evitare una discussione con coloro che stanno sopra di noi, crediamo tutti di essere dei maestri nel campo delle opinioni e del ragionamento.

La legge di oggi: bisogna stare attenti, impariamo a dimostrare la correttezza delle nostre idee indirettamente.

Le 48 leggi del potere, Legge 9: «Vincete attraverso le azioni, mai con il ragionamento»

9 AGOSTO

L’Effetto Morale

Il potere di uno scambio di opinioni puramente verbale è molto limitato e spesso sortisce effetti diametralmente opposti a quelli desiderati. Osserva Gracián: «La verità viene generalmente vista, raramente udita». L’Effetto Morale è lo strumento ideale per dimostrare la validità delle vostre idee attraverso l’azione. Molto semplicemente, date agli altri una lezione ripagandoli con la loro stessa moneta. Con l’Effetto Morale, fate agli altri ciò che essi hanno fatto a voi, operando in modo che si rendano conto che agite nei loro confronti esattamente come loro hanno agito nei vostri. Fate *sentire* loro che si sono comportati in modo sgradevole, non limitatevi a sommergerli di lamentele e piagnistei che li spingerebbero soltanto ad arroccarsi ulteriormente sulle loro posizioni. Provando sulla propria pelle gli effetti di ciò che hanno fatto, essi si renderanno conto davvero di come abbiano ferito o punito chi li circonda con il loro comportamento asociale.

La legge di oggi: oggettivate le qualità per le quali desiderate che provino vergogna e create uno specchio in cui possano osservare le loro follie e imparare qualcosa su se stessi.

Le 48 leggi del potere, Legge 44: «Disarmate e irritate con l’effetto specchio»

10 AGOSTO

Ancorate il loro ego

Pensate all’ego e alla vanità della gente come a una specie di fronte. Quando vi attaccano e non sapete perché, spesso è perché avete inavvertitamente minacciato il loro ego, il loro senso di importanza nel mondo. Quando possibile, dovete fare in modo che la gente si senta sicura di sé. Usate qualsiasi cosa funzioni: una sottile adulazione, un dono, una promozione inaspettata, una proposta di alleanza, la presentazione di voi stessi e di loro come uguali, uno specchio delle loro idee e dei loro valori. Tutte queste cose li faranno sentire ancorati nella loro posizione frontale relativamente al mondo, abbassandone le difese e rendendoli uguali a voi. A loro agio e al sicuro, sono ora scoperti a subire una manovra laterale. Questo è particolarmente devastante quando il bersaglio ha un ego delicato.

La legge di oggi: quando le persone si sentono sicure di sé, quando ancorate l’ego di cui si fanno scudo, sono disarmate e manovrabili.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 18: «Scoprite e attaccate il fianco molle del vostro nemico. Strategia dell’aggiramento»

11 AGOSTO

Padroneggiate l’arte dell’insinuazione

Nessun persuasore può sperare nel successo se non è padrone del linguaggio e dell’arte dell’insinuazione. Passi falsi costruiti ad arte, commenti apparentemente involontari, riferimenti allettanti, dichiarazioni a cui fanno subito seguito delle scuse, tutto questo ha un enorme potere di insinuazione. Penetrano nel sangue come un veleno, e assumono una vita propria. La chiave per riuscire sta nel fare le vostre insinuazioni quando l’obiettivo è rilassato o distratto, così che non si accorga di quanto sta accadendo. Una schermaglia cortese costituisce spesso la copertura perfetta; l’altro sta pensando a cosa dire, oppure è immerso nelle sue riflessioni. Le vostre insinuazioni verranno appena registrate, proprio come desiderate che avvenga. Nel mondo c’è troppo poco mistero; in troppi dicono sempre esattamente ciò che sentono o vogliono. Aneliamo a qualcosa di più enigmatico, in grado di nutrire la fantasia. A causa della carenza di suggestione e ambiguità che caratterizza l’esistenza quotidiana, le persone che ne fanno uso appaiono seducenti e piene di promesse.

La legge di oggi: l’insinuazione è lo strumento perfetto per influenzare gli altri. Commenti ambigui, chiacchiere banali abbinate a occhiate allusive aggirano le resistenze innate delle persone. Usate sempre un approccio indiretto.

L’arte della seduzione, Strategia 6: «Padroneggiare l’arte dell’insinuazione»

12 AGOSTO
Usate le emozioni altrui

I terapeuti autori del libro *Change* (Paul Watzlawick, John Weakland e Richard Fisch) raccontano il caso di un teenager ribelle che era stato sospeso da scuola perché sorpreso a spacciare droga. Doveva ancora fare i compiti a casa, ma gli era proibito frequentare le lezioni. In questo modo il preside sperava di fermare il suo giro d'affari. Il ragazzo bruciava dal desiderio di vendicarsi.

La madre consultò uno psicologo che le disse di fare così: spiegare al figlio che il preside riteneva che solo gli studenti frequentanti potessero ottenere buoni risultati. Il preside era convinto di condannare quel ragazzo a fallire tenendolo lontano dalla scuola. Se quindi il ragazzo avesse preso voti più alti lavorando a casa, avrebbe messo in imbarazzo il preside. Meglio non sforzarsi troppo quel semestre. Lo psicologo consigliò alla madre di dire al ragazzo che piuttosto era meglio entrare nelle grazie del preside dimostrandogli che aveva ragione lui. Ovviamente quel consiglio era attentamente progettato per sfruttare la natura ribelle del ragazzo: che ora non voleva altro che sbugiardare il preside. Quindi si gettò nello studio con grande energia, come lo psicologo voleva fin dall'inizio.

La legge di oggi: non contrastate le emozioni intense dell'altra persona ma assecondatele e trovate un modo per incanalarle in una direzione positiva.

«4 Strategies for Becoming a Master Persuader», *Medium*, 14 novembre 2008

13 AGOSTO
Dentro la mente dell'avversario

Machiavelli bramava per sé il potere di diffondere idee e consigli. Essendogli tale potere negato con la politica, si propose di ottenerlo attraverso i libri: avrebbe convertito i lettori alla sua causa, ed *essi* avrebbero diffuso le sue idee, in maniera consapevole o meno. Machiavelli sapeva che i potenti sono spesso riluttanti ad accettare consigli, in particolare da qualcuno che apparentemente è loro inferiore. Sapeva anche che molti di quelli che non erano al potere potevano temere la sua filosofia; tanti lettori ne erano attratti e ripugnati allo stesso tempo. Per conquistare gli indecisi, i libri di Machiavelli avrebbero dovuto essere strategici, indiretti e abili. Così, escogitò tattiche di retorica non convenzionali per penetrare in profondità oltre le difese dei lettori. Innanzitutto, riempì i suoi libri con consigli indispensabili; idee pratiche su come conquistare il potere, mantenerlo e proteggerlo. Così facendo è riuscito ad attrarre lettori di ogni tipo; in quanto tutti vi si sono avvicinati pensando ai propri interessi. Poi, Machiavelli ricostruì aneddoti storici per tutti i suoi scritti al fine di illustrare le proprie idee. Alla gente piace quando viene mostrato loro come diventare moderni Giulio Cesare o Lorenzo de' Medici, e oltretutto piace lasciarsi intrattenere da una bella storia; e una mente accattivata da una storia è relativamente indifesa e aperta alla suggestione. Infine, Machiavelli usò un linguaggio aspro, fluido, per movimentare la sua scrittura. Anziché ritrovarsi a dover rallentare e a soffermarsi, i suoi lettori sono pervasi dal desiderio di andare avanti e mettere in opera le sue teorie.

La legge di oggi: può darsi che voi abbiate idee brillanti, che potrebbero anche rivoluzionare il mondo, ma, a meno che non le sappiate esprimere con efficacia, non avranno forza, mancheranno del potere per instaurarsi nella mente delle persone in maniera profonda e duratura. Alla base dei vostri messaggi dev'esserci una strategia.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 30: «Dentro la mente dell'avversario. Strategia di comunicazione»

14 AGOSTO
Andatevene lasciando un’emozione

Per la maggior parte di noi, la conclusione di qualsiasi cosa – un progetto, una campagna, un tentativo di persuasione – rappresenta una sorta di muro: il nostro lavoro è compiuto ed è tempo di fare un bilancio dei guadagni e delle perdite e andare avanti. Lyndon Johnson guardava il mondo in maniera diversa: la fine non assomigliava a un muro, ma più a una porta, che conduceva alla fase o alla battaglia successiva. Ciò che gli importava non era tanto ottenere una vittoria, quanto il punto in cui essa lo lasciava e come questo punto dava inizio al round successivo. Tenne d’occhio il futuro e il tipo di successo che gli avrebbe permesso di continuare ad avanzare. Usò lo stesso approccio anche negli sforzi per guadagnarsi voti. Anziché cercare di persuadere la gente a sostenerlo con discorsi e parole pompose (in ogni caso non era un buon oratore) si concentrava sul sentimento che avrebbe suscitato nella gente. Sapeva che la persuasione è alla fine un processo delle emozioni: le parole possono sembrare carine, ma se un politico dà modo alla gente di sospettare che non sia sincero, che stia meramente raccattando voti, si barricheranno e lo dimenticheranno. Così, Johnson si adoperò per stabilire un rapporto emotivo con gli elettori, e chiudeva le conversazioni con loro con una calorosa stretta di mano e uno sguardo, un tremore della voce, che siglava il legame tra loro. Li lasciava con la sensazione che lo avrebbero visto di nuovo, e suscitava emozioni che avrebbero cancellato ogni dubbio sulla sua sincerità. La conclusione delle conversazioni era infatti una sorta di inizio, perché restava nella loro mente e si traduceva in voti.

La legge di oggi: tenendo d’occhio le conseguenze di ogni incontro, porrete più attenzione al sentimento da infondere nelle persone – un sentimento che potrebbe tradursi in un desiderio di osservare di più voi stessi.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 22: «(Capire) come porre fine alle cose. Strategia della via d’uscita»

15 AGOSTO
Inscenate spettacoli affascinanti

Usare la parola per perorare la propria causa è un rischio: la parola è uno strumento pericoloso e rischia di portarci fuori strada. Le parole che gli altri usano per convincerci ci inducono a riflettere su queste stesse parole con altre parole nostre, a rimuginarle a lungo finendo, talvolta, col credere nel contrario di quello che le parole dicono. (Tutto questo fa parte della nostra perversa natura.) Accade anche che le parole ci offendano, suscitando associazioni che l'oratore non aveva previsto. La vista, invece, supera il labirinto delle parole. Lo stimolo visivo ci colpisce con una forza emotiva e un'immediatezza che non lascia spazio alla riflessione o al dubbio: come la musica, la vista prescinde dalla razionalità e dal pensiero logico. Il miglior modo per sfruttare immagini e simboli è quello di organizzarli in un grande spettacolo che impressioni gli altri e li distragga dalla triste realtà. Non è difficile: la gente ama tutto quel che è grandioso, spettacolare. Fate appello alle emozioni e la gente verrà ad assistere al vostro spettacolo in gran numero. La vista è la via più breve per il cuore.

La legge di oggi: inscenate, per chi vi circonda, spettacoli ricchi di stimoli visivi e di simboli suggestivi che conferiscano enfasi alla vostra presenza. Abbagliato dalle apparenze, nessuno noterà ciò che state veramente facendo.

Le 48 leggi del potere, Legge 37: «Create spettacoli avvincenti»

16 AGOSTO

Sfruttate la rigidità altrui a vostro vantaggio

Un giorno, nel Settecento, il figlio del gestore di un banco dei pegni andò dal grande maestro zen Hakuin a esporgli il seguente problema: voleva convincere suo padre a praticare il buddhismo, ma l'uomo diceva di essere troppo indaffarato con la contabilità per avere il tempo di pregare. Hakuin conosceva quell'uomo: era un taccagno inveterato che adduceva quella scusa per sottrarsi alle pratiche religiose, che considerava una perdita di tempo. Hakuin consigliò al ragazzo di dire a suo padre che il maestro zen in persona avrebbe comprato da lui ogni preghiera e ogni litania che avesse recitato ogni giorno. Era un accordo strettamente commerciale. Ovviamente al vecchio avaro l'affare piacque moltissimo: gli permetteva di far stare zitto il figlio e di guadagnarci anche sopra. Ogni giorno presentava a Hakuin il suo conto per le preghiere e Hakuin pagava regolarmente. Il settimo giorno, però, il vecchio non si presentò. Era così concentrato sulla preghiera che si era dimenticato di conteggiare le litanie. Qualche giorno dopo ammise a Hakuin che si era appassionato alle preghiere, che si sentiva molto meglio e non aveva più bisogno di essere pagato. Ben presto iniziò a elargire donazioni molto generose al tempio di Hakuin. Quando le persone si oppongono rigidamente a qualcosa, è perché hanno una paura profonda del cambiamento e dell'incertezza che potrebbe derivarne. Hanno bisogno che tutto accada alle loro condizioni, hanno bisogno di avere il controllo della situazione. Se con i vostri consigli cercate di indurle a cambiare, fate solo il loro gioco: date loro qualcosa contro cui reagire, giustificando così la loro rigidità. Non faranno altro che intestardirsi di più. Con queste persone è inutile lottare: meglio sfruttare la rigidità del loro atteggiamento per stimolare un cambiamento dolce che potrebbe portare a qualcosa di più grande.

La legge di oggi: spesso una persona si rifiuta di fare come le dicono, semplicemente perché vuole imporre la sua volontà. Se vi dite enfaticamente d'accordo con la sua ribellione, lei si ribellerà nella direzione opposta, cioè quella che volevate fin dall'inizio: è l'essenza della psicologia inversa.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

17 AGOSTO
Persuadete con un tocco leggero

La forma meno seducente di linguaggio è la polemica. Quanti nemici silenziosi vi siete creati polemizzando? C'è un modo migliore per indurre gli altri ad ascoltarvi e persuaderli: umorismo e un tocco leggero. Il politico inglese Benjamin Disraeli era un maestro in questo gioco. In parlamento, non replicare a un'accusa o a una calunnia era un errore fatale: il silenzio stava a indicare che l'accusatore era nel giusto. Rispondere con ira, entrare in polemica, tuttavia, faceva apparire suscettibili e sulla difensiva. Disraeli usava un'altra tattica: manteneva la calma. Quando arrivava il momento di rispondere a un attacco, si faceva lentamente strada verso il tavolo destinato all'oratore, si fermava, quindi esordiva con una battuta umoristica o sarcastica, scatenando l'ilarità generale. A quel punto, riscaldato il pubblico, passava a confutare le osservazioni dell'avversario, senza tralasciare commenti divertenti; oppure si limitava a passare a un altro argomento. Risate e applausi esercitano un effetto domino: una volta che hanno riso, i vostri ascoltatori saranno inclini a farlo di nuovo. E grazie alla leggerezza dell'atmosfera che avrete creato, saranno più disponibili all'ascolto.

La legge di oggi: un tocco leggero e un pizzico di umorismo vi daranno lo spazio necessario per suggestionare, far schierare al vostro fianco e mettere in ridicolo i vostri nemici. È questa la forma seducente della polemica.

L'arte della seduzione, Strategia 10: «Usare il potere demoniaco delle parole per seminare confusione»

18 AGOSTO
Fate sentire il vostro pensiero

Un giorno un ascoltatore interruppe Nikita Kruscev nel bel mezzo di un discorso nel quale denunciava i crimini di Stalin. «Lei era un collega di Stalin», disse l'interlocutore, «perché non lo fermò?» Kruscev, apparentemente, non era riuscito a vedere chi gli aveva posto la domanda e tuonò: «Chi ha parlato?» Nessuna mano si levò. Nessuno mosse un muscolo. Dopo alcuni secondi di un silenzio teso, Kruscev, infine, disse con tono pacato: «Adesso sapete perché non lo fermai». Invece di illustrare quanto fosse terrificante fronteggiare Stalin, sapendo che il minimo cenno di ribellione avrebbe significato la morte, aveva fatto loro *provare* cosa voleva dire affrontare Stalin: aveva fatto sentire loro la paura di parlare francamente, il terrore di confrontarsi con il leader, Kruscev in questo caso. La dimostrazione fu d'effetto e non si rese necessaria alcuna argomentazione. Il potere nel dimostrare la propria idea sta nell'evitare che gli avversari si mettano sulla difensiva, che quindi siano più disposti alla persuasione.

La legge di oggi: dovete far percepire letteralmente e fisicamente il vostro messaggio all'altra persona, anziché riversarle addosso un mucchio di parole.

Le 48 leggi del potere, Legge 9: «Vincete attraverso le azioni, mai con il ragionamento»

19 AGOSTO
Lasciate vincere l’avversario nelle questioni minori

Nel 1782, il drammaturgo francese Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais completò la stesura del suo capolavoro, *Le nozze di Figaro.* Era necessaria l’approvazione di re Luigi XVI, ma quando il sovrano lesse il manoscritto si infuriò. Quella commedia avrebbe scatenato una rivoluzione, disse: «Quest’uomo si fa beffe di tutto ciò che merita rispetto in un governo». Dopo molte pressioni, diede l’avallo a una rappresentazione privata in un teatro di Versailles. Il pubblico di aristocratici apprezzò molto la commedia. Il re acconsentì ad altre rappresentazioni, ma ordinò ai suoi censori di mettere mano al copione e modificare i passi più scabrosi prima che venisse presentato al pubblico. Per aggirare quell’ordine, Beaumarchais chiese a un tribunale di accademici, intellettuali, cortigiani e ministri di esaminare il testo della commedia. Un uomo che era presente all’incontro scrisse poi: «M. de Beaumarchais ha annunciato di volersi sottomettere senza riserve a tutti i tagli e le modifiche che i gentiluomini e le dame presenti potessero ritenere appropriati. […] Ciascuno voleva aggiungere qualcosa di suo. […] M. de Breteuil ha suggerito una battuta di spirito, Beaumarchais l’ha accettata e l’ha ringraziato. […] ‘Salverà il quarto atto’. Mme de Matignon ha proposto un nuovo colore per il nastro segnapagine. Il colore è stato adottato ed è diventato di moda.» Beaumarchais era molto furbo: permettendo agli altri di apportare minime modifiche al suo capolavoro, aveva blandito il loro ego e lusingato la loro intelligenza. Ovviamente non cedette sulle modifiche più sostanziose richieste in seguito dai censori di Luigi. A quel punto aveva ormai conquistato a tal punto i membri del suo tribunale che costoro lo difesero strenuamente e Luigi XVI dovette rinunciare.

La legge di oggi: inducete l’altro ad abbassare le difese accettando le sue richieste meno importanti. Così avrete più margine di manovra per farlo spostare nella direzione che volete e

per convincerlo ad accettare le vostre richieste su questioni più rilevanti.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

20 AGOSTO
Come gestire le persone irritanti

All’inizio della sua carriera, quando insegnava medicina all’università, il celebre psicoterapeuta Milton Erickson dovette vedersela con una studentessa molto intelligente di nome Anne, che arrivava sempre in ritardo alle lezioni e si profondeva in grandi scuse. Prendeva sempre il massimo dei voti. Prometteva sempre di arrivare puntualissima alla lezione successiva, ma non manteneva mai la promessa. La situazione stava diventando difficile per gli altri studenti, dato che spesso i ritardi di Anne impedivano di iniziare un seminario o un laboratorio. Poi, al primo giorno di un nuovo corso, Anne arrivò di nuovo in ritardo, ma stavolta Erickson era preparato. Quando la vide entrare, chiese a tutti gli studenti di alzarsi e di schernirla con un inchino solenne; anche lui si sprofondò in una riverenza. Anche dopo la lezione, quando Anne uscì in corridoio, gli studenti continuarono a inchinarsi. Il messaggio era chiaro: «Sappiamo chi sei» – e Anne, imbarazzata e umiliata, smise di arrivare in ritardo.

La legge di oggi: insegnate una lezione alle persone irritanti ripagandole con la loro stessa moneta o mostrando loro che sono un libro aperto per voi.

The Laws of Human Nature, 16: «See the Hostility Behind the Friendly Façade – The Law of Aggression»

21 AGOSTO

L’arte di motivare

Alla vigilia della prima battaglia del suo esercito contro le temute legioni romane, Annibale in qualche modo doveva rivitalizzare i suoi uomini. Decise di inscenare uno spettacolo: radunò il proprio esercito, fece entrare un gruppo di prigionieri ai quali disse che se avessero combattuto l’uno contro l’altro fino alla morte in una sfida da gladiatori, i vincitori avrebbero conquistato la propria libertà e un posto nell’esercito cartaginese. I prigionieri accettarono e ai soldati Annibale regalò per ore un intrattenimento sanguinoso. Quando la lotta terminò, Annibale si rivolse ai suoi uomini. Voi soldati, disse, siete esattamente nella stessa posizione dei prigionieri. Siete a molti chilometri di distanza da casa, su un territorio ostile e non potete andare da nessuna parte. Si tratta di libertà o schiavitù, vittoria o morte. Ma lottate come oggi hanno fatto questi uomini e avrete la meglio. La sfida e il discorso di Annibale ebbero presa sui soldati, che il giorno successivo combatterono con una ferocia mortale, sconfiggendo i romani. Annibale era un maestro come pochi nell’arte di motivare. Laddove altri avrebbero arringato i propri soldati con discorsi, egli sapeva che dipendere dalle parole significava trovarsi in una condizione spiacevole: le parole colpiscono solo la superficie di un soldato, mentre un leader deve saper afferrare il cuore dei suoi uomini, far ribollire loro il sangue, penetrare le loro menti e alterare i loro stati d’animo. Annibale toccava le emozioni dei suoi soldati indirettamente, facendoli rilassare, calmare, distraendoli dai loro problemi e unendoli. Solo a quel punto li esortava con un discorso che toccava con mano la loro realtà precaria e governava le loro emozioni.

La legge di oggi: motivare le persone è un’arte sottile. Avanzando indirettamente e costruendo il vostro appello emotivo arriverete nel profondo anziché grattare semplicemente la superficie.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 7: «Trasformate la vostra guerra in una crociata. Strategia sul morale»

22 AGOSTO

L’attrattiva dell’ignoto

Un elemento perverso della natura umana è il fatto che desideriamo sempre ciò che non abbiamo. Guardiamo dall’altra parte della staccionata: l’erba è sempre più verde, il vicino ha un’auto più bella, i suoi figli sono più beneducati. Vogliamo sempre quello che hanno gli altri. Troviamo migliori le cose che ci mancano. È la natura stessa del desiderio. Quando otteniamo qualcosa, non è poi una sensazione così bella. L’essenza del desiderio è essere perennemente all’inseguimento di qualcosa, qualcosa che si trova fuori di noi. Desideriamo ciò che è ignoto, ciò che è esotico, ciò che non ha mai fatto parte della nostra vita finora. Bramiamo la trasgressione, il tabù, ciò che gli altri non hanno, ciò che è nuovo e fresco. Dovete creare quell’oggetto del desiderio in ciò che fate nella vita, qualunque cosa sia. Dovete dare alle persone l’impressione che ci sia qualcosa di scabroso e trasgressivo: è ciò che ho fatto con *Le 48 leggi del potere*. Quando prendete in mano quel libro vi sembra di fare qualcosa di proibito, qualcosa di un po’ sporco. Dovete provare a creare l’impressione che ciò che offrite non sia qualcosa di familiare.

La legge di oggi: quando una persona o un oggetto è familiare, tendiamo un po’ a disprezzarlo. Quando invece è lontano, affascinante e misterioso, ed è qualcosa che noi non abbiamo, è allora che si accende in noi il desiderio. È il segreto di ogni forma di marketing e della «vendita morbida».

Tavola rotonda ai Live Talks di Los Angeles, 11 febbraio 2019

23 AGOSTO
Trovate il punto debole

> Trovate il punto debole di ogni essere umano. È questo il modo per mettere in moto la sua volontà. Richiede più abilità che decisione. Dovete sapere come prendere la persona con cui avete a che fare. Ogni atto della volontà ha una sua motivazione che varia secondo i gusti. Tutti gli esseri umani idolatrano qualcosa, alcuni la fama, alcuni il proprio interesse, la maggior parte il piacere. L'abilità consiste nel riconoscere gli idoli di ciascuno e metterli in gioco.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Tutti abbiamo dei punti di resistenza. Per difenderci dai cambiamenti e dalle azioni intrusive di amici e rivali, viviamo perennemente chiusi in un'armatura. Quello che ci piacerebbe è di essere lasciati in pace a fare le cose a modo nostro. Combattere costantemente contro queste resistenze vi costerà un sacco di energia. Invece, la cosa importante che occorre capire della gente è che tutti hanno almeno un punto debole, una zona della loro armatura psicologica che *non* oppone resistenza, che cederà alla pressione se la trovate e premete. Alcuni rivelano le proprie debolezze apertamente, altri preferiscono mascherarle e sono questi ultimi che cedono più facilmente quando si scopre il loro segreto.

La legge di oggi: ogni individuo ha un punto debole, un punto di minore resistenza. Una volta trovato, sarà la molla su cui potrete agire per far muovere gli altri a vostro piacimento.

Le 48 leggi del potere, Legge 33: «Trovate il punto debole di ciascuno»

24 AGOSTO
Mescolate durezza e dolcezza

Napoleone fu il più grande manager della storia: prese milioni di giovani uomini per niente degni di essere soldati, indisciplinati e sregolati, liberati di recente dalla Rivoluzione francese e li trasformò in una delle forze combattenti di maggior successo mai viste. Di tutte le tecniche di Napoleone, nessuna era più efficace di quella delle punizioni e dei premi, tutte congegnate per ottenere il massimo impatto drammatico. I rimproveri personali erano rari, ma quando era arrabbiato, quando puniva, l'effetto era devastante: il soggetto colpito si sentiva rinnegato ed escluso. Quasi come in esilio dal calore della propria famiglia, lottava per riconquistare il favore del generale e poi non dargli mai più motivo di essere arrabbiato con lui. Promozioni, premi e pubblici elogi erano egualmente rari, ma quando arrivavano erano sempre per merito, mai per calcolo politico. Presi tra i due poli di non voler mai dispiacere a Napoleone e di desiderare il suo riconoscimento, i suoi uomini erano attratti dalla sua influenza e lo seguivano con devozione senza però mai eguagliarlo. Imparate dal maestro: il modo di gestire le persone è tenerle in sospeso. Dapprima instaurate un legame con i vostri soldati. Vi rispettano, vi ammirano e vi temono persino un po'. Per rafforzare il legame, trattenetevi, create un po' di spazio attorno a voi; siate calorosi ma sempre con un certo distacco. Una volta forgiato il legame, fatevi vedere meno spesso. Fate in modo che punizioni ed elogi siano rari e inaspettati, sia per errori sia per successi che possono sembrare minori in quel momento ma che hanno un significato simbolico. Imparate: quando le persone sanno ciò che vi fa piacere e ciò che vi fa arrabbiare, si trasformano in leccapiedi addomesticati, impegnati a lusingarvi con comportamenti apparentemente buoni.

La legge di oggi: teneteli in sospeso: fate in modo che pensino a voi costantemente e vogliano compiacervi, ma non sappiano mai esattamente in che modo farlo. Una volta caduti in

trappola, avrete una carica magnetica su di loro. La motivazione sarà automatica.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 7: «Trasformate la vostra guerra in una crociata. Strategia sul morale»

25 AGOSTO

Coltivate il terzo occhio

Nel 401 a.C., diecimila mercenari greci si ritrovarono improvvisamente accerchiati e intrappolati nel cuore della Persia. Vagarono per l'accampamento piangendo il loro amaro destino. Tra loro c'era lo storico Senofonte, che accompagnava i soldati come una sorta di reporter di guerra. Senofonte aveva studiato filosofia ed era stato allievo di Socrate: credeva nella supremazia del pensiero razionale, nell'importanza di osservare il quadro completo, l'idea generale alla base delle fuggevoli apparenze della vita quotidiana. Una notte sognò come i greci potevano sfuggire alla trappola e tornare a casa. Li vide muoversi rapidi e silenziosi, attraversare la Persia sacrificando tutto in nome della velocità. Li vide partire subito, sfruttando l'elemento della sorpresa per guadagnare distanza. Previde i pericoli: il terreno accidentato, la strada da imboccare, i molti nemici che avrebbero incontrato, come potevano avvalersi dell'aiuto dei cittadini che si erano rivoltati contro i Persiani. Nel giro di poche ore aveva in mano un piano di fuga dettagliato, tutto grazie alla sua visione d'insieme della strada più rapida per arrivare al Mediterraneo e di lì a casa. Benché non avesse alcuna esperienza militare, la sua visione era così completa, e la comunicava con tale convinzione, che i soldati lo nominarono comandante di fatto. Questa storia incarna l'essenza di ogni autorità e l'elemento più importante per ottenerla. La maggior parte delle persone è prigioniera del momento: tende a reagire in modo scomposto e a farsi prendere dal panico, e a vedere solo una piccola parte della realtà che il gruppo ha di fronte. Non riesce a immaginare alternative, a stabilire priorità. Chi invece sa mantenere la presenza mentale ed elevare lo sguardo al di sopra del momento presente riesce a sfruttare i poteri visionari della mente umana e a coltivare quel terzo occhio che coglie le forze e le tendenze invisibili. Si distingue dalla massa e incarna la vera funzione della leadership.

La legge di oggi: create l’aura dell’autorità dando l’impressione di saper leggere nel futuro, come una divinità. È un potere che si può sviluppare allenandosi e può essere applicato in ogni situazione.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

26 AGOSTO

Fate appello alla loro grandezza inespressa

Molti si credono dotati di una grandezza maggiore di quella che appare al mondo. Sono pieni di idee non realizzate; avrebbero potuto essere artisti, pensatori, leader, figure spirituali, ma il mondo li ha schiacciati, ha negato loro la possibilità di esprimere il proprio potenziale. È questa la chiave per sedurli, e per mantenerli sedotti nel tempo. L'Amante Ideale sa come operare questa sorta di magia. Rivolgetevi al lato puramente fisico degli altri, come fanno molti seduttori dilettanti, e quelli nutriranno risentimento verso di voi perché state giocando con i loro istinti più elementari. Fate invece appello al loro sé migliore, a uno standard più elevato di bellezza, e non si accorgeranno di venire sedotti.

La legge di oggi: fateli sentire nobili, elevati, spirituali, e il potere che avrete su di loro sarà illimitato.

L'arte della seduzione, La personalità seduttiva: «L'Amante Ideale»

27 AGOSTO
Diventate bravi ad ascoltare

Conoscete benissimo i vostri pensieri: è raro che vi stupiscano. La vostra mente tende ad arrovellarsi in modo ossessivo sugli stessi argomenti. Ma ogni persona che incontrate rappresenta un territorio inesplorato e pieno di sorprese. Immaginate per un momento di poter entrare nella mente di un'altra persona: che viaggio straordinario sarebbe! Le persone che da fuori appaiono noiose e taciturne hanno spesso una vita interiore ricca e bizzarra. E nel caso degli stupidi, potreste scoprire l'origine e la natura dei loro difetti.

La legge di oggi: trasformarvi in bravi ascoltatori non è solo divertente – perché aprite la mente a quella altrui – ma impartisce anche lezioni preziose sulla psicologia umana. Il segreto è trovare infinitamente affascinanti gli altri.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

28 AGOSTO
Trasmettete un senso di sicurezza

Quando volete convincere una persona di qualcosa, possono accadere tre cose. La prima: potete inavvertitamente contraddire un certo aspetto dell'opinione che quella persona ha di sé. La seconda: potete lasciare la sua opinione di sé in posizione neutra, né contraddetta né confermata. La terza: potete confermare attivamente la sua opinione di sé. In quest'ultimo caso, state rispondendo a una delle principali esigenze emotive degli esseri umani. Possiamo ritenerci persone perbene, indipendenti, intelligenti e autosufficienti, ma solo gli altri possono confermarcelo davvero. E in un mondo duro e competitivo come quello di oggi, in cui tutti siamo portati a dubitare continuamente di noi stessi, quasi mai riceviamo questa tanto desiderata conferma . Quando siete voi a fornirla a qualcuno, ottenete lo stesso effetto magico che avete provato quella volta che eravate ubriachi, o quel giorno alla manifestazione di piazza, o quella volta che vi siete innamorati. Spingete le persone a rilassarsi. Libere dalle insicurezze, possono dirigere la loro attenzione verso l'esterno. La loro mente è aperta, rendendole ricettive ai suggerimenti, alle insinuazioni. Se decidono di aiutarvi, gli sembrerà che lo stiano facendo di loro spontanea volontà.

La legge di oggi: il vostro compito è semplice: instillare nelle persone un senso di sicurezza. Rispecchiate i loro valori, mostrate loro che le rispettate, fategli sentire che apprezzate la loro saggezza ed esperienza.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

29 AGOSTO

Contagiate gli altri con l’umore giusto

Se siete rilassati e vi aspettate un’esperienza piacevole, gli altri se ne accorgeranno e saranno portati a rispecchiare il vostro umore. Uno degli atteggiamenti migliori da adottare a questo scopo è quello dell’indulgenza pura, in cui non giudicate gli altri ma li accettate per quello che sono. Nel romanzo *Gli ambasciatori*, Henry James fa incarnare questo ideale al personaggio di Marie de Vionnet, un’anziana francese dalle maniere impeccabili, che con l’inganno si avvale di un americano, Lambert Strether, perché la aiuti in una tresca amorosa. Fin dal momento in cui la conosce, Strether è affascinato da lei. Gli sembra «uno strano miscuglio di chiarezza e mistero». La signora ascolta con attenzione le sue parole e, senza rispondere, gli dà l’impressione di capirlo perfettamente. Lo avvolge nella sua empatia. Fin dall’inizio lo tratta come un buon amico, ma è tutto nelle sue azioni, non in quello che dice. Strether definisce il suo spirito indulgente «una fervida mansuetudine», che esercita su di lui un potere ipnotico. Ben prima di chiedergli aiuto, la dama l’ha reso prigioniero del suo incantesimo: Strether farebbe qualsiasi cosa per lei. Questo atteggiamento replica l’ideale della figura materna: l’amore incondizionato. Non si esprime tanto a parole quanto negli sguardi e nel linguaggio del corpo. Funziona altrettanto bene con uomini e donne e ha un effetto magnetico su quasi chiunque.

La legge di oggi: essendo animali sociali, siamo estremamente suscettibili agli umori degli altri. Sfruttate questo potere per suscitare nelle persone, senza farglielo capire, l’umore adatto per consentirvi di influenzarle.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

30 AGOSTO
Immaginate l’altro nella luce migliore

Tenete a mente che le vostre aspettative nei riguardi degli altri vengono comunicate con il linguaggio non verbale. Per esempio, la scienza dimostra che gli insegnanti che si aspettano il meglio dai loro allievi possono avere un effetto positivo sui loro voti senza neppure dire niente. Se incontrando qualcuno vi sentite particolarmente entusiasti, lui o lei se ne accorgerà. C’è chi afferma di aver ottenuto buoni risultati semplicemente pensando che l’altra persona fosse di bell’aspetto.

La legge di oggi: se c’è una persona alla quale prima o poi dovrete chiedere un favore, provate a immaginarla nella luce migliore possibile: come una persona generosa e premurosa.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

31 AGOSTO
Venite a patti con l’opinione che avete di voi stessi

Provate a mantenere un distacco ironico dall’idea che avete di voi stessi. Rendetevi consapevoli della sua esistenza e di come agisce dentro di voi. Venite a patti con il fatto che non siete liberi e autonomi come vi piace credere. Vi conformate alle opinioni dei gruppi a cui appartenete; comprate certi prodotti e non altri a causa di un’influenza subliminale; siete vulnerabili alla manipolazione. Rendetevi anche conto che non siete all’altezza dell’immagine idealizzata che è contenuta nella vostra opinione di voi stessi. Come chiunque altro, anche voi sapete essere egocentrici e ossessionati dagli obiettivi che vi prefiggete. Con questa consapevolezza, non sentirete più il bisogno di essere validati dagli altri.

La legge di oggi: sforzatevi di diventare davvero indipendenti e impegnatevi in favore degli altri, anziché restare aggrappati all’idea illusoria che avete di voi stessi.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

Settembre

Il grande stratega: come uscire dall'inferno tattico

La strategia è un'arte che richiede non solo un modo diverso di pensare bensì un approccio totalmente diverso alla vita stessa. Troppe volte c'è un abisso tra le nostre idee e conoscenze da un lato, e la vita reale dall'altro. Accumuliamo sciocchezze e informazioni che occupano spazio mentale senza condurci da nessuna parte. Leggiamo libri che ci distraggono ma che hanno scarsa rilevanza nella nostra vita quotidiana. Nutriamo ideali nobili che però non mettiamo in pratica. D'altro canto viviamo esperienze variegate e ricche che non analizziamo a sufficienza, che non ci ispirano idee, le cui lezioni noi ignoriamo. La strategia richiede un contatto costante tra i due regni. È una conoscenza pratica di forma elevata. Non si riesce a trarre alcun insegnamento dagli eventi che ci accadono se non vi si riflette a fondo, e le idee prese dai libri non hanno senso se non si applicano alla vita. In termini di strategia, tutta la vita è un gioco cui si prende parte. È entusiasmante, ma richiede anche attenzione seria e profonda. La posta in gioco è altissima. Ciò che sapete deve tradursi in azione, e l'azione deve tradursi in conoscenza. In questo modo la strategia diventa una sfida per tutta la vita e l'origine di un piacere costante nel superare le difficoltà e nel risolvere i problemi. il mese di settembre si prefigge di trasformarvi in guerrieri e strateghi della vita quotidiana.

Nel mio libro *Le 33 strategie della guerra* affermo che la maggior parte di noi vive in un regno che definisco «inferno tattico». È composto da tutte le persone intorno a noi che cercano di ottenere il potere o il controllo in qualche forma, e le cui azioni intersecano la nostra vita in mille direzioni diverse. Dobbiamo continuamente reagire a quello che una certa persona dice o fa, e nel farlo diventiamo emotivi. Una volta sprofondati in questo inferno mentale è molto difficile risollevarsene. Dobbiamo affrontare una battaglia dopo l'altra e nessuna di esse si conclude producendo un risultato chiaro. È molto difficile vedere questo inferno per quello che è: ci siamo troppo dentro, troppo coinvolti per vederlo obiettivamente. Dato che il mondo in cui viviamo è pieno di persone che si contendono il potere, e la nostra attenzione è frammentata in tante direzioni diverse, questa dinamica non fa che peggiorare.

L'unica risposta possibile è la strategia. Non è un'arida disputa accademica, ma una questione di importanza reale e concreta: la differenza tra una vita di dolori e una di equilibrio e successo. La strategia è un processo mentale in cui la psiche si eleva al di sopra del campo di battaglia. Percepiamo un obiettivo più alto per la nostra vita, sappiamo dove vogliamo arrivare, cosa siamo destinati a ottenere. Così diventa più facile decidere cos'è davvero importante, quali battaglie dobbiamo evitare. Siamo in grado di controllare le nostre emozioni, di vedere il mondo con un certo distacco.

Se una persona cerca di risucchiarvi nelle sue battaglie o nei suoi problemi, avrete la distanza e la prospettiva necessaria per tenervi alla larga, o per aiutarla senza perdere l'equilibrio. Vedrete ogni cosa come una questione strategica, compreso il modo in cui è strutturato il gruppo di cui siete a capo: per la mobilità, per il morale. Una volta imboccata questa strada, tutto diventa più facile. Una sconfitta o una battuta d'arresto è una lezione da imparare, non un affronto personale. Il successo non vi dà alla testa, non vi spinge a puntare troppo in alto.

A questo mondo ci sono falsi strateghi, che in realtà non sono altro che maestri della tattica. Sembrano strateghi perché sono in grado di affrontare gli ostacoli immediati con un certo aplomb. Sanno risolvere i problemi. Si fanno strada, o per meglio dire riescono a restare con la testa fuori dall'acqua. Ma prima o poi, inevitabilmente, commettono un errore. Trovo che il presidente Bill Clinton sia un esempio di questo fenomeno, rispetto ad Abraham Lincoln o a Franklin Delano Roosevelt, che erano veri strateghi.

Ci sono poi quelle persone che sembrano possedere una visione, un grande progetto nella vita. Anche loro sembrano strateghi, ma i loro piani non hanno alcun legame con la realtà. I loro progetti e i loro obiettivi sono un mero riflesso dei loro desideri. E lo possiamo constatare nell'esecuzione. Tutto si scontra con un qualche tipo di attrito. Ne è un esempio la «grande strategia» del presidente Bush per riformare il Medioriente. Sulla carta appariva sensata, un progetto di ampio respiro, ma all'atto pratico è stato un gigantesco fallimento, perché non aveva alcuna relazione con la realtà effettiva di quelle aree geografiche. Gli strateghi sono obbligati a essere realisti: devono poter guardare al mondo e a se stessi con un'obiettività maggiore degli altri.

I miei libri sono stati definiti malvagi e immorali, e di me si è detto che scrivendoli ho fatto del male al mondo. Non prendo sul personale queste critiche, ma la verità per come la vedo io è che i libri non sono mai malvagi. Penso che a questo mondo accadano molte più cose brutte del necessario perché le persone non sanno agire in modo efficace e strategico. Fanno scoppiare guerre senza sapere dove vogliono condurle; costruiscono aziende su fondamenta fragili che non vanno da nessuna parte; dirigono campagne politiche mal congegnate, che falliscono; sprecano tempo ed energie preziose in cose che non importano davvero. È facile parlare del bene e del male dalla comodità della nostra poltrona: tutti siamo tentati di farlo. Ma per tradurre quelle idee in realtà serve il pensiero strategico. Lo sapeva anche Gandhi.

Per gli antichi Greci, a questo mondo fanno più danni la stupidità e l'incompetenza che la cattiveria vera e propria. Chi è apertamente malvagio può essere contrastato, perché è facile da riconoscere e affrontare. Gli incompetenti e gli stupidi invece sono molto più pericolosi perché non siamo mai sicuri di dove ci stiano portando finché non è troppo tardi. I

peggiori disastri militari della storia hanno avuto origine da leader privi di saggezza strategica.

È quasi una questione religiosa: volete convertirvi al lato della luce, alla strategia? Oppure volete restare nell'inferno della tattica? Assumersi il compito di diventare strateghi nella nostra vita è già metà della battaglia. È tutto ciò che chiedo ai miei lettori.

1° SETTEMBRE
Innalzatevi al di sopra del campo di battaglia

> [La strategia] è più che una scienza. È la trasmissione del sapere nella vita pratica, il perfezionamento del pensiero capace di modificare l'idea iniziale secondo le situazioni continuamente modificate, è l'arte di agire sotto la pressione delle circostanze più difficili.
>
> HELMUT VON MOLTKE

In guerra, la strategia è l'arte di comandare un'intera operazione militare. La tattica, d'altro canto, è la capacità di formare un esercito per la battaglia stessa e di gestire i bisogni immediati sul campo di battaglia. La maggior parte di noi nella vita è più tattico che stratega. Siamo talmente irretiti nei conflitti da riuscire a pensare solo a come ottenere ciò che vogliamo nella battaglia che combattiamo al momento. Pensare in maniera strategica è difficile e innaturale. Potete credere di essere strategici, ma con tutta probabilità siete semplicemente tattici. Per avere il potere che solo la strategia può garantire, dovete essere in grado di innalzare voi stessi al di sopra del campo di battaglia, per focalizzare gli obiettivi a lungo termine, per elaborare un'intera campagna, per uscire da un modello reattivo in cui così tante battaglie di vita vi incastrano. Tenendo in mente i vostri obiettivi complessivi, diventa molto più facile decidere quando combattere e quando abbandonare il campo. Ciò rende le decisioni tattiche nella vita di ogni giorno molto più semplici e più razionali.

La legge di oggi: le persone tattiche sono pesanti e con i piedi incollati per terra; gli strateghi hanno i piedi leggeri e sanno vedere in lungo e in largo. E voi dove vi collocate, lungo questo spettro?

Le 33 strategie della guerra, Prefazione

2 SETTEMBRE
Controllate l’intera scacchiera

Il regista Alfred Hitchcock fece di questa strategia un principio di vita. Pensava con calma lungimiranza e si muoveva passo dopo passo, essendo ogni sua mossa concepita per ottenere risultati nel tempo. Suo obiettivo era fare un film che combaciasse con la sua visione originale, non corrotto dall’influenza di attori, produttori e del resto dello staff che inevitabilmente intervenivano in un secondo tempo. Dato che controllava ogni dettaglio della sceneggiatura, per il produttore era quasi impossibile interferire. Qualora il produttore si fosse immischiato durante le riprese effettive, Hitchcock aveva pronta una cinepresa sul set senza pellicola. Faceva finta di girare le scene in più volute dal produttore, lasciando che questi si sentisse forte senza mettere a repentaglio il risultato finale. Hitchcock faceva la stessa cosa con gli attori: anziché dir loro direttamente cosa fare, instillava in loro le emozioni che voleva – paura, rabbia, desiderio – trattandoli in un certo modo sul set. Ogni passo sul sentiero della campagna si inseriva perfettamente in quello successivo.

La legge di oggi: il segreto è mantenere il controllo delle proprie emozioni e ordire le mosse in anticipo, guardando alla scacchiera nel suo insieme.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 12: «Perdete le battaglie ma vincete la guerra. La grande strategia»

3 SETTEMBRE
Attaccate il centro di gravità

> Il primo [principio]: riferire la potenza del nemico al minor numero possibile di centri di gravitazione, e se possibile, a uno solo: limitare, analogamente, l'urto contro tali centri di gravitazione al minore numero possibile di azioni principali, e se possibile, a una sola […] mirando costantemente al nucleo centrale della potenza nemica, mettendo in opera tutto per guadagnare tutto, si può sperare di abbattere realmente l'avversario.
>
> CARL VON CLAUSEWITZ

È nella natura del potere ostentare una facciata forte, per incutere timore e sembrare minacciosi, forti e decisivi. Ma questa manifestazione esteriore è spesso esagerata, addirittura ingannevole, perché il potere non osa mostrare le proprie debolezze. E dietro a quest'apparenza giace il sostegno su cui poggia il potere – il suo «centro di gravità». L'espressione è di von Clausewitz, che definì quel centro come «il perno di ogni potere e movimento, da cui tutto dipende». Questa è la parte che governa il tutto, una specie di centro nervoso. Attaccare questo centro di gravità, neutralizzandolo o distruggendolo, rappresenta la strategia finale della guerra, perché senza di esso l'intera struttura crolla. Colpire il nemico in quella zona rappresenta la maniera migliore di concludere un conflitto definitivamente ed economicamente. Cercando questi centri, è fondamentale non lasciarsi fuorviare da apparenze intimidatorie o abbaglianti, scambiando le apparenze con i meccanismi che la innescano. Probabilmente dovrete compiere molti passi, uno alla volta, per scoprire la vera fonte di potere, togliendo strato dopo strato.

La legge di oggi: nell'analizzare la forza nemica, cercate i centri di gravità che reggono l'intera struttura. Può essere la ricchezza, la popolarità, una posizione chiave, una strategia vincente.

Se li colpite in quei punti infliggerete loro un duro colpo.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 16: «Colpiteli dove fa male. Strategia del centro di gravità»

4 SETTEMBRE
Evitate l’inferno tattico

Lo vediamo succedere spesso nelle incomprensioni coniugali: non si tratta più di riparare la relazione, ma di imporre il proprio punto di vista. A volte, quando vi ritrovate in queste battaglie, siete tentati di mettervi sulla difensiva e di essere meschini: il vostro spirito viene attirato verso il basso. È un segnale quasi certo che siete discesi nell’inferno tattico. La nostra mente è progettata per il pensiero strategico: è predisposta per calcolare varie mosse in anticipo verso gli obiettivi che ci prefiggiamo. Nell’inferno tattico non si riesce mai ad alzare lo sguardo a sufficienza per ragionare in quel modo. Non fate altro che reagire alle mosse di questa o quella persona, invischiati nei suoi drammi e nelle sue emozioni, e girate in tondo senza arrivare da nessuna parte. L’unica soluzione è tirarsi indietro, temporaneamente o una volta per tutte, da queste battaglie: soprattutto se infuriano su diversi fronti. Avete bisogno di distacco e prospettiva. Convincete il vostro ego a darsi una calmata. Rammentate a voi stessi che vincere una discussione o dimostrare che avete ragione non vi porta da nessuna parte, nel lungo periodo. Vincete attraverso le azioni, non con le parole. Ricominciate a pensare ai vostri obiettivi a lungo termine.

La legge di oggi: stilate una scala di valori e priorità per ricordare a voi stessi cosa conta davvero nella vostra vita. Se decidete che una certa battaglia è importante, potrete elaborare una risposta strategica con un maggior senso di distacco.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People’s Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

5 SETTEMBRE
Mettetevi nello «shih»

Per separarvi dalle persone meccaniche e reattive, dovete sbarazzarvi dei comuni fraintendimenti: l'essenza della strategia non sta nell'escogitare un piano brillante che proceda per gradi; ma sta nel mettere voi stessi in situazioni in cui avete più scelte del vostro avversario. Anziché aggrapparvi all'opzione A quale unica risposta corretta, la vera strategia consiste nel posizionare voi stessi in modo tale che siate in grado di fare A, B e C in base alle circostanze. Questa è la profondità del pensiero strategico, in antitesi con il pensiero lineare. Sun Tzu espresse questa idea in maniera diversa: ciò a cui si mira nella strategia, disse, è lo *shih*, una posizione di forza in potenza – pensate alla posizione di un macigno in bilico sulla cima della collina o della corda di un arco al massimo della tensione. Toccate il macigno, rilasciate la corda e la forza in potenza si scatena violentemente. Il macigno o la freccia possono andare in qualsiasi direzione; si adeguano alle azioni dell'avversario. Quel che conta non è seguire passi prestabiliti ma collocarvi nello *shih* e dare a voi stessi delle scelte.

La legge di oggi: sbarazzatevi dell'illusione che la strategia sia una serie di passi da seguire verso un obiettivo. Correte nella direzione opposta rispetto a qualunque esperto o guru che affermi di possedere una formula segreta per il successo e il potere.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 6: «Frammentate le vostre forze. Strategia del caos controllato»

6 SETTEMBRE
Mai sferrare un attacco frontale

> Aggirando il nemico, attaccandolo ai fianchi, si vincono le battaglie.
>
> NAPOLEONE BONAPARTE

Una delle strategie preferite di Napoleone era quella che chiamava *manoeuvre sur les derrières.* Il suo successo si basava su due verità: primo, ai generali piace collocare i propri eserciti in una posizione frontale forte, sia per andare all'attacco sia per contrastarne uno. Napoleone giocava spesso con questa tendenza ad affrontare di petto la battaglia fingendo di attaccare il nemico frontalmente; nella confusione, era difficile notare che era stata impiegata solo una metà dell'esercito, e nel frattempo faceva muovere l'altra metà sul fianco o alle spalle del nemico. Secondo, un esercito che sa di subire un attacco sul fianco si allarma ed è vulnerabile, oltre a doversi voltare per affrontare la minaccia. Il momento in cui ci si gira ci rende deboli e confusi. Imparate dal grande maestro stesso: attaccare frontalmente di rado è cosa saggia. Mirate al fianco, al lato vulnerabile. Questo principio è applicabile ai conflitti e agli scontri su qualsiasi scala. Gli individui spesso mostrano il loro fianco, segnalano la loro vulnerabilità, manifestando l'opposto, quella facciata che in apparenza rivelano al mondo. Tale facciata può essere una personalità aggressiva, una maniera di comandare a bacchetta le persone. Può trattarsi dell'idea e della convinzione più cara; può essere il modo in cui le persone si fanno piacere. Può spingere le persone a mostrare questa facciata, per rivelare sempre più di sé e la direzione cui tendono, più metterete a fuoco il loro fianco indifeso – desideri inconsci, insicurezze trafelate, alleanze precarie, costrizioni incontrollabili. Una volta che vi sposterete sul loro fianco, l'obiettivo si volterà per affrontarvi e perderà l'equilibrio. Tutti i nemici sono vulnerabili

da parte loro. Non c’è difesa contro una manovra di aggiramento ben concepita.

La legge di oggi: se attaccate le persone direttamente, irrigidite la loro resistenza e rendete il vostro compito ancora più difficile. C’è una maniera migliore: spostate l’attenzione del vostro nemico davanti e attaccatelo lateralmente, dove meno se lo aspetta.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 18: «Scoprite e attaccate il fianco molle del vostro nemico. Strategia dell’aggiramento»

7 SETTEMBRE
Divide et impera

Miyamoto Musashi, il grande spadaccino giapponese del XVII secolo, in diverse occasioni affrontò bande di guerrieri decisi a ucciderlo. La vista di un tale gruppo avrebbe intimidito chiunque, o perlomeno avrebbe fatto esitare molti – un errore fatale per un samurai. Un'altra tendenza avrebbe potuto essere quella di andare all'assalto con violenza, cercando di uccidere quanti più avversari possibile tutti in una volta, ma con il rischio di perdere il controllo della situazione. Musashi, comunque, era soprattutto uno stratega, e risolveva questi dilemmi nella maniera più razionale possibile. Si collocava in una posizione tale per cui erano gli altri a doversi avvicinare a lui su una linea o in un angolo. Poi si concentrava per uccidere il primo uomo e spostarsi rapidamente lungo la linea. Anziché lasciarsi sopraffare o compiere grandi sforzi, frammentava la banda in parti. Quindi si trattava solo di eliminare l'avversario numero uno, mentre, si poneva in una posizione che gli permetteva di gestire l'avversario numero due ed evitare che la propria mente si annebbiasse o fosse confusa dagli altri che lo aspettavano. Ne risultava la capacità di mantenere la concentrazione mentre al tempo stesso squilibrava gli avversari, perché procedendo lungo la linea, erano loro a sentirsi intimiditi e confusi. Sia che siete messi alle strette da tanti piccoli problemi o da un problema gigante, prendete a esempio Musashi per quanto riguarda il vostro processo mentale. Se lasciate che la complessità della situazione vi confonda ed esitate oppure andate all'assalto senza pensare, perderete il controllo mentale, che andrà ad aggiungere slancio alla forza negativa contro di voi. Dividete sempre il problema che vi capita fra le mani, innanzitutto collocandovi in una posizione centrale, quindi procedendo linearmente, risolvendo i vostri problemi uno alla volta. È spesso saggio iniziare dal problema più piccolo e tenere a bada quello più pericoloso. Risolvere questo vi aiuterà a prendere slancio, sia fisicamente che psicologicamente, il che vi aiuterà a sopraffare tutto il resto.

La legge di oggi: affrontate i problemi uno alla volta.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 17: «Sconfiggeteli nel particolare. Strategia del *divide et impera*»

8 SETTEMBRE
Sfruttate il caos

Caos: dove sono nati i sogni geniali I CHING

Pensate alla vostra mente come a un esercito. Gli eserciti devono adattarsi alla complessità e al caos della guerra moderna diventando più fluidi e manovrabili. L'estensione ultima di questa evoluzione è rappresentata dalla guerriglia, che sfrutta il caos facendo del disordine e dell'imprevedibilità una strategia. L'esercito della guerriglia non finisce mai di difendere un posto o una città particolari; vince spostandosi in continuazione, stando sempre un passo avanti. Non seguendo alcuno schema, non fornisce obiettivi al nemico. L'esercito della guerriglia non ripete mai la stessa tattica. Reagisce alla situazione, al momento, al campo su cui si trova. Non c'è fronte, nessuna linea concreta di comunicazione né rifornimento, nessun carro che avanza lentamente. L'esercito della guerriglia è pura mobilità. Questo è il modello del vostro nuovo modo di pensare. Non applicate nessuna tattica con rigidità; non lasciate che la vostra mente ripieghi su posizioni statiche, difendendo un luogo o un'idea in particolare, ripetendo le stesse esanimi manovre. Rimanendo sempre in movimento non darete ai vostri nemici un bersaglio facile da mirare. Sfruttate il caos del mondo anziché soccombere a esso.

La legge di oggi: attaccate i problemi da nuove angolature, adattandovi al paesaggio e a ciò che vi è dato.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 2: «Non combattete come l'ultima volta. Strategia della guerriglia mentale»

9 SETTEMBRE
Imparate a riconoscere i pericoli più grandi che si profilano all'orizzonte

> L'esperienza dimostra che, se si prevede da lontano il disegno che si desidera intraprendere, si può agire con rapidità una volta venuto il momento di eseguirlo.
>
> CARDINALE RICHELIEU

Secondo la cosmologia degli antichi Greci, si riteneva che gli dei avessero una completa visione del futuro. Gli dei vedevano tutto quello che sarebbe accaduto, fin nei minimi particolari. Gli uomini, dal canto loro, venivano ritenuti vittime del fato, prigionieri del presente e delle emozioni, incapaci di vedere oltre il pericolo immediato. Eroi come Ulisse, capaci di vedere oltre il presente e capaci di pianificare il futuro, sembravano sfidare il fato avvicinandosi agli dei nella capacità di determinare il domani. Il paragone rimane valido ancora oggi – quelli tra noi che pensano con anticipo e lavorano con pazienza per portare i loro piani a buon fine sembrano dotati di un potere divino. Poiché la maggior parte degli uomini sembra troppo presa nelle pastoie del presente per pianificare il proprio futuro con questo tipo di chiaroveggenza, la capacità di ignorare piaceri e pericoli immediati si traduce in potere.

La legge di oggi: superate la naturale tendenza umana a reagire alle cose quando accadono e allenatevi invece a fare un passo indietro e a immaginare le cose più grandi che si percepiscono oltre l'orizzonte del nostro raggio visivo immediato.

Le 48 leggi del potere, Legge 29: «Pianificate tutto dall'inizio alla fine»

10 SETTEMBRE
Non mettetevi mai sulla difensiva

> L’uomo: prendilo a calci – ti perdonerà. Lusingalo – potrebbe accorgersene, ma forse non se ne accorgerà. Ignoralo e ti odierà.
>
> IDRIES SHAH

Pietro Aretino, uno scrittore rinascimentale, vantava spesso i suoi nobili natali, che erano naturalmente un’invenzione dal momento che era figlio di un ciabattino. Quando finalmente un suo nemico rivelò l’imbarazzante verità, la notizia si diffuse rapidamente e ben presto tutta Venezia (dove l’Aretino viveva al tempo) fu scandalizzata della menzogna che aveva raccontato. Se l’Aretino avesse cercato di difendersi, si sarebbe soltanto umiliato. La sua risposta, invece, fu magistrale: annunciò che era sì il figlio di un ciabattino, ma che questo non faceva che dimostrare ulteriormente la sua grandezza dal momento che, da una condizione infima nella società, era riuscito ad arrivare al culmine. Dopo questo annuncio, non accennò mai più alla sua precedente menzogna, ma diede grande pubblicità alla sua nuova presa di posizione riguardo alle sue origini. Ricordate: la risposta vincente di fronte alle piccole seccature insignificanti è l’indifferenza. Non date mai a vedere che qualcosa vi ha ferito o che siete offesi, questo non fa che dimostrare che siete consci dell’esistenza del problema. Il disprezzo è migliore se consumato freddo e senza affettazione.

La legge di oggi: riconoscere il problema equivale a conferirgli esistenza e credibilità. Meno interesse si mostra, più si sembra superiori.

Le 48 leggi del potere, Legge 36: «Disprezzate ciò che non potete avere: l’indifferenza è la migliore vendetta»

11 SETTEMBRE
Il credo del guerriero

La realtà può essere definita da una serie crudele di limitazioni per ogni cosa vivente, e l'ultima frontiera è la morte. Possiamo spendere una certa quantità di energia prima di stancarci; solo tanto quanto cibo e risorse abbiamo a disposizione; le nostre capacità possono arrivare solo fino a un certo punto. Gli animali vivono in questi limiti: non cercano di volare più in alto o correre più velocemente o spendere energie all'infinito accumulando pile di cibo, perché questo li sfinirebbe e li renderebbe vulnerabili alle aggressioni. Cercano semplicemente di sfruttare al meglio ciò che hanno. Il gatto, per esempio, attua istintivamente un'economia di movimento e gesti, senza mai fare sforzi. Allo stesso modo, le persone che vivono nella miseria sono estremamente consapevoli dei loro limiti: costrette a sfruttare al massimo quello che possiedono, hanno un'inventiva sconfinata. La necessità ha un forte effetto sulla creatività. Il problema di coloro che vivono nelle società dell'abbondanza è di perdere il senso del limite. L'abbondanza ci arricchisce di sogni, perché nei sogni non ci sono limiti. Ma ci impoverisce di realtà. Ci rende molli e decadenti, annoiati di ciò che abbiamo e costantemente bisognosi di shock che ci ricordino che siamo vivi. Bisogna essere guerrieri nella vita, e la guerra richiede realismo. Mentre altri possono trovare la bellezza nei sogni sconfinati, i guerrieri la trovano nella realtà, nella consapevolezza dei limiti, sfruttando al meglio quello che possiedono. Proprio come il gatto, cercano la perfetta economia di movimento e gesta – la maniera per dare massima potenza alle loro raffiche con il minimo sforzo. La consapevolezza di avere i giorni contati – perché la morte potrebbe giungere in qualsiasi momento – li tiene con i piedi per terra. Ci sono cose che non faranno mai, capacità che non avranno mai, obiettivi alti che non raggiungeranno mai; questo non li preoccupa minimamente. I guerrieri si concentrano su ciò che hanno, le forze che possiedono e che devono usare con creatività. Sapendo quando rallentare e

trincerarsi, resistono più a lungo dei loro avversari. Giocano sul lungo termine.

La legge di oggi: talvolta in strategia dovete ignorare i vostri punti di forza maggiori e costringervi a ottenere il massimo dal minimo. Anche se siete in possesso di tecnologia, combattete la guerra del contadino.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 8: «Selezionate le vostre battaglie con attenzione. Strategia dell'economia perfetta»

12 SETTEMBRE
Non si possiede altro che il tempo

> Lo spazio si può recuperare. Il tempo no.
>
> NAPOLEONE BONAPARTE

Nel pensiero strategico il tempo è importante tanto quanto lo spazio e sapere in che modo impiegare il tempo vi renderà degli strateghi sopraffini, dando valore aggiunto ai vostri attacchi e alla vostra difesa. Per fare questo bisogna smettere di pensare al tempo come pura astrazione: in realtà, a partire da quando si nasce, il tempo è tutto ciò che si possiede. È l'unica vera materia prima. Le persone possono derubarvi dei vostri possedimenti, ma – senza commettere omicidio – neppure il più potente degli aggressori può rubarvi il tempo a meno che non lo permettiate. Anche in prigione siete padroni del vostro tempo se lo usate per i vostri fini. Sprecare tempo in battaglie non scelte da voi è più di un semplice errore, è stupidità di livello maggiore.

La legge di oggi: resistete alla tentazione di rispondere alle piccole irritazioni. Il tempo perso non si può riavere indietro.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 11: «Barattate lo spazio per il tempo. Strategia del disimpegno»

13 SETTEMBRE
Pensate alle conseguenze impreviste

> Gli anni insegnano molte cose che i giorni non hanno mai conosciuto.
>
> RALPH WALDO EMERSON

Nell’antica Roma, un gruppo di uomini leali alla repubblica temeva che Giulio Cesare intendesse rendere permanente la sua dittatura istituendo una monarchia. Nel 44 a.C. decisero di assassinarlo, al fine di restaurare la repubblica. Nel caos e nel vuoto di potere che seguì, il pronipote di Cesare, Ottaviano, salì rapidamente ai vertici, si impadronì del potere e pose definitivamente fine alla repubblica stabilendo una monarchia di fatto. Dopo la sua morte si scoprì che Cesare non aveva mai voluto creare un sistema monarchico. I congiurati ottennero esattamente ciò che si erano prefissi di impedire. Come sempre accade in questi casi, le persone ragionano in maniera estremamente semplice e pigra: uccidiamo Cesare e la repubblica tornerà, l’azione A conduce al risultato B. Dovete capire questo: qualsiasi fenomeno a questo mondo è per sua natura complesso. Le persone con cui avete a che fare sono altrettanto complesse. Ogni azione innesca una catena illimitata di reazioni. Non è mai così semplice: «A conduce a B». Perché B condurrà a C, a D e oltre. Altri personaggi saranno coinvolti nel dramma ed è difficile anticipare le loro motivazioni e reazioni. Non possiamo prevedere queste catene di eventi e conoscerne in anticipo le conseguenze. Tuttavia, rendendo più consequenziale il vostro pensiero, potete se non altro prendere consapevolezza delle conseguenze negative più evidenti che potrebbero derivare, e spesso questo fa la differenza tra il successo e il disastro. Quello di cui avete bisogno è la profondità di pensiero: avere una mente capace di spingersi vari livelli più in là nell’immaginare le permutazioni possibili.

La legge di oggi: visualizzate tutte le conseguenze possibili di una strategia o di una linea d’azione.

The Laws of Human Nature, 6: «Elevate Your Perspective – The Law of Shortsightedness»

14 SETTEMBRE
Sbarazzatevi del panico

Lord Yamanouchi, un aristocratico giapponese del XVIII secolo, una volta chiese al suo maestro di tè di accompagnarlo in visita a Edo (poi diventata Tokyo). Ora, il maestro sapeva tutto quello che c'era da sapere sulla cerimonia del tè, ma poco altro; era un uomo pacifico. A ogni modo, si vestiva come un samurai, proprio come il suo alto rango richiedeva. Un giorno, mentre passeggiava per la città, il maestro di tè fu avvicinato da un samurai che lo sfidò a duello. Il maestro di tè non era uno spadaccino e cercò di spiegarlo al samurai, ma questi si rifiutò di ascoltare. Rifiutare la sfida avrebbe significato rovinare sia la famiglia del maestro di tè sia Lord Yamanouchi. Doveva accettare, benché questo significasse la propria morte. E infatti accettò, chiedendo solo che il duello venisse posticipato al giorno dopo. Il suo desiderio fu accolto. Preso dal panico, il maestro di tè si diresse alla scuola di scherma più vicina. Se doveva morire, allora voleva imparare a farlo con onore. Il maestro di scherma ascoltò la sua storia e fu comprensivo: avrebbe insegnato al povero ospite l'arte di morire, ma prima chiese di servirgli il tè. Il maestro di tè eseguì il rituale, i suoi modi calmi, la sua concentrazione perfetta. A quel punto il maestro di scherma urlò eccitato: «Non hai bisogno di imparare l'arte della morte! Lo stato mentale in cui sei adesso è sufficiente per affrontare qualunque samurai. Quando vedrai il tuo sfidante, immagina di servire il tè a un ospite». Completato il rituale, il maestro di tè avrebbe dovuto brandire la spada con lo stesso spirito vigile. Quindi sarebbe stato pronto a morire. L'uomo accettò di fare quello che gli aveva consigliato il maestro di scherma. L'indomani si presentò al cospetto del samurai, che non poté fare a meno di notare l'espressione assolutamente calma e dignitosa sul viso dell'avversario mentre questi si toglieva il cappotto. Forse, pensò il samurai, questo maestro di tè inesperto è in realtà un abile spadaccino. S'inchinò, chiese scusa per il comportamento del giorno precedente e scappò via. Quando le

circostanze ci spaventano, la nostra immaginazione tende a prendere il sopravvento, caricando la nostra mente di ansia infinita. Dovete imparare a dominare la vostra immaginazione. Una mente concentrata non ha spazio per l'ansia o per gli effetti di un'immaginazione iperattiva.

La legge di oggi: il modo migliore per calmarsi e assumere questo dominio è costringere la mente a concentrarsi su qualcosa di piuttosto semplice – un rituale calmante, un'attività ricorrente in cui eccellete. State creando il tipo di compostezza che avete naturalmente quando la vostra mente è assorbita da un'occupazione.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 3: «Nel tumulto degli eventi, non perdete la vostra forza di spirito. Strategia del contrappeso»

15 SETTEMBRE
Liberatevi dalle idee preconcette

> Se mettete una zucca vuota sull'acqua e la toccate, essa scivolerà di lato. Per quanto tentiate, non resterà mai nello stesso punto. La mente di una persona che ha raggiunto lo stato più elevato non resta mai ferma, nemmeno per un secondo. È come una zucca che viene spinta di qua e di là sull'acqua.
>
> TAKUAN SŌHŌ

I più grandi generali, gli strateghi più creativi, spiccano non tanto per la grande conoscenza, ma soprattutto perché sono in grado, all'occorrenza, di lasciar cadere i preconcetti e concentrarsi sul momento presente. È così che si dà spazio alla creatività e si colgono le opportunità. La conoscenza, l'esperienza e la teoria hanno dei limiti: riflettere in anticipo non può prepararvi in nessuna misura al caos della vita, alle infinite possibilità del momento. Carl von Clausewitz, il grande filosofo della guerra, chiamava tutto questo «frizione»: la differenza tra i nostri piani e ciò che realmente si verifica. Poiché la frizione è inevitabile, le nostre menti devono essere in grado di seguire il cambiamento e adeguarsi all'imprevisto. Meglio adattiamo i nostri pensieri alle circostanze che cambiano, più realistiche saranno le nostre risposte a tali eventi. Più ci perdiamo in teorie già assimilate e in esperienze passate, più deludente e inappropriata sarà la nostra risposta. Può essere utile analizzare ciò che è andato storto in passato, ma è molto più importante sviluppare la capacità di pensare al momento. In tal modo, commetterete meno errori da analizzare.

La legge di oggi: pensate alla mente come a un fiume. Più scorre rapidamente, meglio sarà al passo con il presente e meglio risponderà al cambiamento.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 2: «Non combattete come l’ultima volta. Strategia della guerriglia mentale»

16 SETTEMBRE

Tirateli fuori dalla posizione negativa

È sempre più facile dibattere dal lato negativo: criticare le azioni degli avversari, giudicare le loro mosse eccetera. Ed è per questo che la maggior parte delle persone sceglie questa opzione. Se dovessero descrivere una visione positiva di ciò che vogliono nel mondo, o di come svolgerebbero un certo compito, esporrebbero il fianco a ogni sorta di attacco o di critica. Per stabilire una posizione positiva serve impegno e riflessione. È meno impegnativo concentrarsi sui risultati dell'operato altrui e criticarli senza sosta. Chi si comporta così appare inflessibile e penetrante, perché la gente adora sentire qualcuno che fa a pezzi un'idea. Affrontare questi portatori di negatività in un dibattito o una discussione è a dir poco esasperante. Vi aggrediscono da tutte le angolazioni: vi colpiscono con il sarcasmo e le frecciatine, fanno discorsi astratti per mettervi in cattiva luce. Se vi abbassate al loro livello, finite come un pugile che tira pugni all'aria. Questi avversari non vi forniscono nulla di solido da colpire. (In guerra, è sempre più facile conservare un territorio che non conquistarne di nuovi.) Il vostro compito è costringere l'avversario a uscire dalla posizione negativa inducendolo a schierarsi su una posizione positiva. Ora sì che avete un bersaglio. Se l'avversario oppone resistenza o si rifiuta, potete attaccarlo criticando questa sua resistenza.

La legge di oggi: resistete alla tentazione di controbattere sullo stesso livello dell'avversario. Dovete sempre spostare i termini della battaglia su un terreno scelto da voi. In quell'istante di spostamento siete voi ad avere l'iniziativa e a tenere il coltello dalla parte del manico.

«Only the Dull and Stupid Fight Head-on: Some Strategic Thoughts», powerseductionandwar.com, 15 luglio 2007

17 SETTEMBRE
Trovate un equilibrio tra mezzi e fini

In tutto il corso della storia, i generali saggi hanno imparato a fare le prime mosse prendendo in esame i mezzi a portata di mano, e poi a sviluppare strategie a partire da questi strumenti. Innanzitutto riflettevano sempre sui dati di fatto: la conformazione del proprio esercito e di quello avversario, le rispettive proporzioni di fanteria e cavalleria, il terreno, il morale delle truppe, il tempo. Questo dava loro le fondamenta non solo per il piano di attacco ma anche per i fini che volevano raggiungere in quel particolare scontro. Anziché chiudersi in una modalità di combattimento, adattavano costantemente i fini in base ai mezzi. La prossima volta che ingaggiate una campagna, provate un esperimento: non pensate né ai vostri solidi obiettivi né a sogni sperati, e non dettagliate il vostro piano strategico su un foglio. Al contrario, pensate profondamente a ciò che avete – gli strumenti e i materiali con cui lavorerete. Fondatevi non su sogni e piani ma sulla realtà: pensate alle vostre capacità, qualsiasi vantaggio politico possiate ottenere, il morale delle vostre truppe, come potete usare i mezzi a vostra disposizione in maniera creativa. Poi, al di là di questo processo, lasciate sbocciare i vostri piani e i vostri obiettivi. Le vostre strategie non solo saranno più realistiche, ma persino più creative e vigorose. Sognare prima quello che desiderate e poi cercare di trovare i mezzi per ottenerlo è la ricetta di sfinimento, spreco e sconfitta.

La legge di oggi: mantenete un equilibrio costante tra fini e mezzi: potete avere il miglior piano per raggiungere un certo fine, ma se non possedete i mezzi per realizzarlo il vostro piano è inutile.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 8: «Selezionate le vostre battaglie con attenzione. Strategia dell’economia perfetta»

18 SETTEMBRE
La strategia dei piccoli morsi

> Moltiplicare piccoli successi significa conquistare un tesoro dopo l'altro. Nel tempo si diventa ricchi senza capire come sia potuto accadere.
>
> FEDERICO IL GRANDE

Il problema che molti di noi affrontano è di avere grandi sogni e ambizioni. Rapiti dalla vastità dei nostri desideri, troviamo difficile concentrarci sui piccoli noiosi passi solitamente necessari per raggiungerli. Tendiamo a pensare di poter raggiungere i nostri obiettivi solo con grandi ed eroiche imprese. Ma nel mondo sociale come in natura, tutto quello che abbia dimensioni e stabilità cresce lentamente. La strategia dei piccoli passi è l'antidoto perfetto alla nostra naturale impazienza; si concentra su qualcosa di piccolo e immediato, un primo morso, quindi su come e dove un secondo morso ci possa far avvicinare al nostro obiettivo supremo. Ci obbliga a pensare una tappa alla volta, una sequenza di passi e azioni connesse, per quanto piccoli, che ha anche benefici psicologici incommensurabili. Troppo spesso siamo sopraffatti da ambizioni che rischiano di eroderci; compiere quel piccolo primo passo fa sembrare realizzabile qualsiasi desiderio. Non c'è niente di più terapeutico dell'azione.

La legge di oggi: fatevi un'immagine chiara dell'obiettivo, ma poi identificate i piccoli passi che vi condurranno fin lì. Così, realizzare i vostri sogni diventa facile: step by step.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 29: «A piccoli morsi. Strategia del fatto compiuto»

19 SETTEMBRE
Fatevi togliere le castagne dal fuoco

> Le cose importanti spesso comportano premi e punizioni: fate in modo che i primi vi onorino e le seconde colpiscano altri.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Nella favola, la scimmia utilizza la zampa dell'amico gatto letteralmente per cavare le castagne dal fuoco, riuscendo a gustare le caldarroste senza scottarsi. Se proprio è necessario compiere qualche scelta impopolare o sgradevole, è molto rischioso farlo da sé. C'è bisogno di qualcuno che lo faccia per voi, qualcuno che si assuma dei rischi e si sporchi le mani al posto vostro. La zampa del gatto della fiaba ha fatto ciò che altri non volevano fare, si è scottata per qualcun altro, e rende evidente agli altri chi sia il solo colpevole.

La legge di oggi: lasciate ad altri l'onere di essere l'esecutore, il latore di notizie infauste, tenendo per voi il ruolo di chi porta solo gioia e cose belle.

Le 48 leggi del potere, Legge 26: «Preservate pulite le vostre mani»

20 SETTEMBRE

Colpite da angolazioni inaspettate

Gli altri si aspettano che il vostro comportamento si conformi a schemi e convenzioni prestabilite. Come strateghi, il vostro compito è tradire le loro aspettative. Sorprendeteli con il caos e l'imprevedibilità, che loro cercano disperatamente di tenere a freno. Per Sun Tzu e gli antichi cinesi, fare qualcosa di straordinario serve a ben poco senza una base di ordinarietà. Bisogna mescolare le due cose: rispondere alle aspettative dell'avversario con qualche manovra banale, scontata, uno schema già noto e confortevole che lui si aspetta che seguiate. Quando il nemico è sufficientemente ipnotizzato, allora sì che si colpisce con l'arma straordinaria: una sconcertante dimostrazione di forza da un'angolazione nuova e inattesa. Incorniciato dal prevedibile, il colpo basso avrà efficacia doppia.

La legge di oggi: agite secondo i vostri ritmi, adattando la strategia alle vostre idiosincrasie e non il contrario. Rifiutandovi di seguire gli schemi prevedibili, per gli altri sarà più difficile prevedere le vostre prossime mosse.

«What Muhammad Ali Can Teach Us about Success and an Authentic Life», *The Observer*, 22 luglio 2015

21 SETTEMBRE
Induceteli a rivelare le loro intenzioni

> Se avete motivo di sospettare che una persona vi stia mentendo, guardatela come se credeste a ogni parola che sta dicendo. Questo gli darà il coraggio per andare avanti; le sue asserzioni si faranno più veementi e finirà per tradirsi.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

Nel regno del potere, il vostro obiettivo deve essere quello di acquisire un certo controllo sugli eventi futuri. Parte del problema che dovete affrontare è costituita, quindi, dal fatto che le persone non vi diranno tutti i loro pensieri, le emozioni, le ossessioni. Controllando attentamente quello che dicono, nascondono i lati più profondi del loro carattere: le loro debolezze, le motivazioni recondite. Il risultato è che non potete prevederne le mosse, che restano sempre al di fuori della vostra influenza. Il trucco è trovare un modo per sondarli, al fine di portare a galla i loro segreti e le loro intenzioni inconfessate, senza far loro intendere quello a cui mirate. Il famoso uomo politico francese Talleyrand era uno dei massimi professionisti di quest'arte. Aveva un'incredibile capacità di carpire segreti nel corso di conversazioni mondane. Un suo contemporaneo, il barone de Vitrolles, scrisse: «La sua conversazione era ricca di spirito e di garbo. Possedeva l'arte di nascondere i suoi pensieri, o la sua malizia, sotto un leggero velo di insinuazioni, di parole che sottintendono più di quel che dicono. Solo quando era necessario faceva traspirare la sua personalità.» La chiave, in questo caso, stava nell'abilità di Talleyrand di annullare se stesso nella conversazione, di far continuamente parlare gli altri di sé e di far sì che, inconsapevolmente, rivelassero le loro intenzioni e i loro piani.

La legge di oggi: nelle conversazioni, sparite e lasciate parlare l'altro senza interromperlo.

Le 48 leggi del potere, Legge 14: «Atteggiatevi ad amico, agite come una spia»

22 SETTEMBRE
Create il massimo disordine

> La più alta manifestazione di superiorità non è vincere mille volte in mille battaglie, ma sottomettere l'esercito nemico senza combattere affatto.
>
> SUN TZU

Il vostro nemico dipende dalla capacità di leggervi, di capire un po' il senso delle vostre intenzioni. Rendere ciò impossibile dovrebbe essere l'obiettivo delle vostre manovre, facendo intraprendere al nemico una vana ricerca di informazioni senza senso, creando ambiguità sulla direzione che state per prendere.

La legge di oggi: più fiaccate la capacità della gente di ragionare, più disordine iniettate nel nostro sistema.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 20: «Manovrateli per indebolirli. Strategia del raccolto maturo»

23 SETTEMBRE
Sviluppate il «Fingerspitzengefühl»

La forza di spirito non dipende solo dalla capacità della vostra mente di venire in vostro aiuto in situazioni difficili ma anche dalla rapidità con cui ciò avviene. Aspettare fino al giorno dopo per pensare all'azione giusta da compiere non è affatto opportuno. «Rapidità» in questo caso significa reagire alle circostanze velocemente e prendere decisioni in un baleno. Questo potere è spesso letto come una specie di intuito, che i tedeschi chiamano appunto *Fingerspitzengefühl*. Erwin Rommel, che guidò la campagna corazzata del Nord Africa durante la seconda guerra mondiale, aveva un grande istinto. Sentiva quando gli alleati avrebbero attaccato e da quale direzione. Non studiava solo i suoi uomini, i suoi corazzati, il terreno e l'avversario – andava sottopelle, coglieva lo spirito che li animava, ciò che li rendeva forti. Avendo sottomano queste cose, durante la battaglia entrava in uno stato mentale per cui non doveva preoccuparsi della situazione consciamente. Aveva nel sangue la totalità di quanto accadeva, nelle mani. Aveva il *Fingerspitzengefühl*. Che abbiate o no lo spirito di Rommel, ci sono cose che potete fare per aiutarvi a reagire più rapidamente e tirar fuori quel senso dell'intuito che tutti gli animali possiedono. La profonda conoscenza del terreno vi permetterà di elaborare le informazioni più velocemente del vostro avversario, dandovi un vantaggio incredibile. Avere il polso del morale dei vostri, pensando a come coglierne l'essenza anziché limitarsi a osservarli dall'esterno, aiuterà a entrare in un diverso ordine di idee, meno cosciente e forzato, più inconscio e intuitivo.

La legge di oggi: abituate la vostra mente a prendere decisioni lampo, avendo fiducia nel vostro intuito. Potete sviluppare questa capacità analizzando con la massima profondità possibile tutti i dettagli di una data situazione.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 3: «Nel tumulto degli eventi, non perdete la vostra forza di spirito. Strategia del contrappeso»

24 SETTEMBRE
Battete in ritirata per guadagnare prospettiva

> Mantenere la calma e la disciplina mentre si aspetta il dilagare del disordine in seno alle forze nemiche è l'arte della padronanza di sé.
>
> SUN TZU

Il problema che tutti dobbiamo affrontare nella strategia, come nella vita, è che ognuno di noi è unico e ha una personalità unica. Anche le nostre circostanze sono uniche; nessuna situazione si ripete mai per davvero. Ma il più delle volte siamo a malapena consapevoli di ciò che ci rende diversi – in altre parole, di chi siamo davvero. Le nostre idee provengono da libri, insegnanti e ogni tipo di influenza occulta. Reagiamo agli eventi con routine e meccanicità anziché provare a capire le differenze. Anche a tu per tu con altre persone ci lasciamo influenzare dal loro ritmo e dal loro umore. Tutto questo crea una specie di nebbia. Non riusciamo a vedere gli avvenimenti per quello che sono; non conosciamo noi stessi. Il vostro compito in qualità di strateghi è semplice: vedere le differenze tra voi e gli altri, capire voi stessi, la vostra parte e il nemico meglio che potete, per avere una prospettiva migliore degli eventi, per vedere le cose per quello che sono. Nel tumulto della vita quotidiana, non è facile – in effetti, il potere di farlo deriva solo dal sapere quando e come ritirarsi. Se siete sempre in fase di avanzata, di attacco, di risposta emotiva alle persone, non avete tempo per ottenere una prospettiva. Le vostre strategie risulteranno deboli e meccaniche, basate su cose successe nel passato o ad altri. Come le pecore, seguirete anziché creare.

La legge di oggi: battere in ritirata di fronte a un nemico forte non è segno di debolezza ma di forza. Ogni tanto dovete battere in ritirata per ritrovare voi stessi e distaccarvi da influenze

contagiose.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 11: «Barattate lo spazio per il tempo. Strategia del disimpegno»

25 SETTEMBRE
State lontani dagli angoli

In quasi tutti i giochi da tavolo – scacchi, wei chi, backgammon eccetera – gli angoli della scacchiera significano sconfitta e morte. Gli stessi angoli esistono anche su piani di realtà più elevati, più astratti. Nella vostra situazione contingente – nella carriera, nelle relazioni, nelle battaglie che affrontate – è possibile che vi stiate mettendo all'angolo da soli. E il fatto è che non ve ne accorgete neppure, perché spesso succede quando vi sentite entusiasmati ed emotivi, coinvolti e in movimento verso una certa direzione, o vi sembra di aver risolto un problema: è allora che vi mettete in trappola senza neppure accorgervene. Ci sono sempre modi per tirarvene fuori, in un senso tattico, ma la scelta più saggia è diventare strateghi alla Sun Tzu. L'importante, nell'universo di Sun Tzu, non sono le posizioni di forza e potere, ma le situazioni in cui avete opzioni a disposizione, un potenziale di forza. Nella carriera, per esempio, consiglio sempre alle persone di guardare avanti e tenersi pronte a un cambio di direzione. Quel lavoro che oggi sembra così bello può facilmente trasformarsi in un incubo se non riuscite a vedere gli angoli in cui può confinarvi. L'ho imparato a mie spese: lavorando a Hollywood, sedotto dagli stipendi alti, mi sono cacciato in un guaio analogo. Ne sono uscito solo ragionando per il lungo periodo e progettando una nuova direzione per la mia vita. Invece di mirare a diventare uno sceneggiatore, un ruolo rigido che mi avrebbe intrappolato, ho deciso di scrivere libri su argomenti che mi interessavano e che presentavano possibilità infinite di muoversi in questa o quella direzione, anche tornando alla sceneggiatura se avessi voluto, ma alle mie condizioni.

La legge di oggi: gli strateghi ragionano diversamente dalla maggior parte delle persone, che tendono verso un obiettivo, con una modalità di pensiero lineare. Voi invece dovete sempre puntare ad ampliare il ventaglio delle possibilità di potere e mobilità a vostra disposizione.

«Corners», powerseductionandwar.com

26 SETTEMBRE
Liberatevi dal passato

> Dunque, le vittorie in battaglia di qualcuno non possono essere ripetute – esse prendono forma a seconda delle circostanze, che cambiano instancabilmente.
>
> SUN TZU

Ciò che limita gli individui come pure le nazioni è l'incapacità di affrontare la realtà e vedere le cose per quello che sono. Invecchiando, ci radichiamo sempre più nel passato. Le abitudini prendono il sopravvento. Quello che per noi ha funzionato diventa una dottrina, un guscio nel quale proteggersi dalla realtà. La ripetitività sostituisce la creatività. Raramente ci rendiamo conto di agire in questo modo, perché è quasi impossibile per noi vederlo accadere nella nostra mente. Poi all'improvviso un giovane Napoleone incrocia il nostro cammino, qualcuno che non rispetta la tradizione e che combatte con nuove tattiche. Solo allora ci accorgiamo che il nostro modo di pensare e reagire è inesorabilmente antico. Non date mai per scontato che i successi passati si ripeteranno in futuro. Al contrario, quei successi sono il vostro maggior ostacolo: ogni battaglia e ogni guerra sono diverse, e non potete credere che ciò che ha funzionato ieri funzioni oggi.

La legge di oggi: pensate alla mente come a un fiume. Più scorre rapidamente, meglio sarà al passo con il presente e meglio risponderà al cambiamento. I pensieri ossessivi, le esperienze passate (sia traumi, sia successi) e i preconcetti sono i macigni e la melma di questo fiume.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 2: «Non combattete come l'ultima volta. Strategia della guerriglia mentale»

27 SETTEMBRE
Lasciatevi spazio di manovra

Qualsiasi progetto – artistico, professionale o scientifico – è come combattere una guerra. C'è una certa logica strategica nella maniera con cui si aggredisce un problema, con cui si dà forma al proprio lavoro o si gestisce la frizione e la discrepanza tra ciò che si vuole e ciò che si ottiene. Registi e attori spesso iniziano carichi di mille idee ma nella pianificazione si chiudono in una camicia di forza, un copione talmente rigoroso da seguire e una forma rigida con la quale coincidere, che il processo perde qualunque vitalità; non resta nulla da esplorare nella creazione stessa, e il risultato finale sembra privo di vita e deludente. D'altra parte, può essere che gli artisti inizino con un'idea vaga che pare promettente, ma sono troppo pigri o indisciplinati per darle forma e struttura. Creano così tanto spazio e confusione che alla fine niente è più coerente. La soluzione è pianificare, avere un'idea chiara di quello che si vuole, quindi porsi in uno spazio aperto e darsi delle opzioni cui lavorare. Questo significa non sobbarcarsi di impegni che limitano le vostre possibilità. Significa non prendere posizioni che vi impediscono un repentino cambio di rotta. Il bisogno di spazio è tanto psicologico quanto fisico: dovete avere una mente libera per creare qualcosa di utile.

La legge di oggi: dovete tenervi sempre uno spazio aperto, mai tollerare posizioni morte. Dirigete la situazione ma lasciate spazio alle opportunità impreviste e agli eventi casuali.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 20: «Manovrateli per indebolirli. Strategia del raccolto maturo»

28 SETTEMBRE
Pianificate dall'inizio alla fine

> La causa più comune degli errori umani è l'eccessiva paura che provoca nell'uomo il pericolo immediato e lo scarso timore che egli ha, invece, nei confronti del pericolo remoto.
>
> CARDINALE DI RETZ

Quanti errori potremmo evitare se potessimo vedere con chiarezza i pericoli remoti, che si percepiscono in lontananza, non appena cominciano a prendere corpo. Quanti piani abbandoneremmo immediatamente, se fossimo in grado di renderci conto che stiamo evitando un pericolo minore solo per andare incontro a uno più grande. Una grande parte del potere sta, quindi, non tanto in quello che si fa, ma in quello che non si fa – le tante azioni folli e precipitose che ci tratteniamo dal fare un istante prima che ci mettano nei guai. Fate un piano preciso prima di agire – non permettete che piani approssimativi vi mettano nei pasticci. Una fine triste è molto più comune di quella lieta: non lasciatevi fuorviare dal «lieto fine» che sta solo nella vostra fantasia.

La legge di oggi: prima di agire chiedetevi sempre: quello che sto per fare può avere delle conseguenze impreviste? Mi farò dei nuovi nemici? C'è qualcun altro che può trarre vantaggio dalla mia fatica?

Le 48 leggi del potere, Legge 29: «Pianificate tutto dall'inizio alla fine»

29 SETTEMBRE
Spogliatevi di qualunque forma

> Lo scopo della creazione di un esercito è arrivare all'assenza di forma. La vittoria in guerra non è ripetitiva, ma adatta incessantemente la sua forma. […] Una forza militare non ha una formazione costante, l'acqua non ha una forma costante: la capacità di ottenere una vittoria cambiando e adattandosi a seconda dell'avversario è chiamata genio.
>
> SUN TZU

Ogni cosa, nella vita, dipende dalle circostanze in cui ci troviamo. Ecco perché l'ultima delle *48 leggi del potere* si intitola: «Spogliatevi di qualunque forma». L'idea è che essere informi come l'acqua sia la massima espressione del potere e della strategia. In quel capitolo contraddico tutto il resto del libro e in pratica dico: non ci sono leggi. Dovete immergervi nel momento presente. Dovete capire le circostanze in cui vi trovate. Imparare a adattarsi al mutare delle circostanze significa guardare agli eventi con i propri occhi e, in molti casi, ignorare i consigli che gli altri spargono a piene mani sul vostro cammino. Ciò vuol dire che in ultima analisi dovete gettare alle ortiche le leggi che gli altri propugnano, i libri che scrivono per dirvi ciò che dovete fare e i saggi ammonimenti degli anziani. «Le leggi che governano le circostanze vengono abolite da nuove circostanze», scriveva Napoleone, il che vuol dire che sta a voi valutare ogni nuova situazione.

La legge di oggi: accettate il fatto che nulla è certo e nessuna legge è immutabile. Il miglior modo di proteggersi è essere fluidi e privi di una forma propria come l'acqua; non scommettete mai sulla stabilità o su un ordine duraturo. Tutto cambia.

«Robert Greene: Mastery and Research», *Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais*, 25 gennaio 2017

30 SETTEMBRE
Non superate l’obiettivo che vi eravate prefissi

> Il pericolo più grande si corre nell’ora della vittoria.
>
> NAPOLEONE BONAPARTE

L’essenza della strategia consiste nel saper affrontare in modo consapevole la mossa successiva; ebbene, l’ebbrezza della vittoria può alterare questa vostra capacità in due modi distinti. In primo luogo, dato che dovete il vostro successo a un certo schema d’azione, vi verrà naturale cercare di riprodurlo. Tenterete dunque di continuare a procedere nella stessa direzione, senza fermarvi a riflettere se questa sia ancora la via giusta per voi. In secondo luogo, il successo spesso dà alla testa e ci rende emotivi. Sentendovi vulnerabili, tenderete a compiere mosse aggressive che finiranno per vanificare la vostra vittoria. La lezione è semplice: i potenti variano i loro ritmi e i loro schemi d’intervento, mutando direzione, adattandosi alle circostanze e imparando a improvvisare. Anziché lasciare che il loro entusiasmo li spinga ad andare avanti a ogni costo, fanno un passo indietro e riflettono sulla direzione verso la quale si stanno muovendo. È come se nelle loro vene scorresse una sorta di antidoto all’ebbrezza della vittoria, una sostanza particolare che consente loro di controllare le proprie emozioni e di giungere a una pausa mentale proprio quando hanno appena compiuto la loro conquista. Essi, dunque, si fermano, si danno il tempo per riflettere sull’accaduto e ripensano a quanta parte del loro successo sia dovuta alla fortuna e alle circostanze. Come insegnano nelle scuole di equitazione, prima di poter controllare il cavallo bisogna imparare a controllare se stessi.

La legge di oggi: il momento della vittoria è spesso quello di maggior pericolo. Non lasciate che il successo vi dia alla testa. Nulla può sostituire la strategia e un'accurata pianificazione. Datevi un punto d'arrivo e, una volta raggiuntolo, fermatevi.

Le 48 leggi del potere, Legge 47: «Non superate l'obiettivo che vi eravate prefissi: nella vittoria, imparate quando è il momento di fermarsi»

Ottobre

Il sé emozionale: venire a patti con il nostro lato oscuro

Da millenni brancoliamo nel buio, senza riuscire a comprendere noi stessi e la nostra natura. A lungo siamo stati prigionieri di antiche illusioni sull'animale umano: immaginavamo di essere provenuti magicamente da un'origine divina, dagli angeli e non dai primati. Abbiamo sempre trovato sconcertanti i sintomi della nostra natura primitiva, le nostre radici animali, e le abbiamo negate e represse. Abbiamo insabbiato i nostri impulsi più oscuri sotto ogni sorta di scuse e giustificazioni, permettendo a certe persone di comportarsi in modo disgustoso. Ma finalmente siamo arrivati al punto in cui possiamo superare la nostra resistenza alla verità su noi stessi, grazie all'enorme mole di conoscenze che abbiamo accumulato a proposito della natura umana. Il mese di ottobre vi aiuterà a far pace con la natura umana, ad accettare che esistono schemi al di fuori del nostro controllo e a comprendere le vostre radici primitive per evitare che diventino la vostra rovina.

Per vari anni dopo la pubblicazione delle *48 leggi del potere* ho ricevuto migliaia di email dai lettori che mi chiedevano consiglio per i loro problemi, e sono stato contattato da centinaia di persone che volevano una consulenza personalizzata.

Dopo lunghe riflessioni su questi episodi, e sulle mie esperienze con persone che conoscevo, sono giunto alla seguente conclusione: noi umani abbiamo un piccolo segreto sporco. È un segreto che non ha niente a che fare con la vita sessuale o con le fantasie erotiche: nulla di così eccitante. No, il segreto è che tutti noi, chi più e chi meno, soffriamo. È un dolore che non capiamo e di cui non parliamo.

La causa di questo dolore sono le altre persone.

Sto parlando dei nostri rapporti con gli altri: spesso deludenti, superficiali, insoddisfacenti. Instauriamo connessioni e relazioni poco profonde anche con quelli che consideriamo nostri amici, e il risultato è una profonda solitudine. Facciamo scelte sbagliate con i colleghi e i partner, e il risultato è la conflittualità e i patemi sentimentali. Lasciamo entrare nella nostra vita un narcisista tossico e subiamo traumi emotivi di ogni tipo che impieghiamo anni a superare, o che forse non superiamo mai. E la nostra incapacità di persuadere gli altri, di influenzarli, di destare interesse per le nostre idee genera in noi frustrazione e rabbia.

Siamo animali sociali: le relazioni disfunzionali ci causano problemi di ogni sorta. Conducono alla depressione, causano pensieri ossessivi ricorrenti, l’incapacità di concentrarci sul lavoro, i disturbi alimentari, persino le malattie cardiovascolari. Vediamo solo gli aspetti superficiali del fenomeno: la solitudine, la depressione o il malanno fisico. Non vediamo la vera causa sottostante. E a volte non ci rendiamo neppure conto che soffriamo di solitudine.

E così nel 2012, mentre scrivevo *Riprenditi la tua vita*, mi sono detto che il mio libro successivo avrebbe aiutato le persone ad affrontare questo dolore profondo che sentivo esprimere da molti miei lettori. Ma non volevo

limitarmi a scrivere il solito stupido libro di self-help che propone qualche formuletta scontata, frasi fatte su come andare d'accordo con le persone. Volevo scrivere un libro come cerco sempre di fare: un libro che possa entrarvi dentro, cambiare il vostro modo di vedere il mondo, che vi penetri sottopelle e trasformi la vostra prospettiva sulle persone e sulla realtà.

E così, con un obiettivo così modesto, mi sono posto una domanda come faccio sempre quando scrivo un libro: qual è l'origine di questo dolore, di questo problema? La risposta più ovvia è che molti di noi tendono a essere pessimi osservatori delle persone che abbiamo intorno. Non siamo bravi ad ascoltare. Siamo così concentrati sui nostri smartphone e la nostra tecnologia che non prestiamo attenzione al resto. E quando prestiamo attenzione, proiettiamo sugli altri le nostre emozioni, i nostri desideri. Oppure saltiamo a conclusioni affrettate nel giudicare gli altri: quella persona è buona, quell'altra è cattiva; quella è simpatica, quell'altra no.

Poiché vediamo solo una piccola parte di ciò che una persona è, ovviamente la giudichiamo in modo sbagliato: e questo causa problemi di ogni sorta, decisioni errate, cattive strategie.

E quindi, se è quella la fonte del nostro problema, allora la soluzione è semplicemente diventare osservatori e ascoltatori migliori, che è quel che dice la maggior parte dei manuali sull'argomento. Mi sembrava però una risposta molto insoddisfacente. Non era da lì che volevo iniziare.

Ho riflettuto profondamente e ho deciso che volevo fare un'altra domanda: ci sono momenti nella nostra vita in cui ci sentiamo davvero diversi? In cui prestiamo davvero attenzione agli altri? In cui li osserviamo con attenzione? E mi sono detto: sì, ci sono.

Anzitutto, i bambini. I bambini sono grandi osservatori di persone. Si sintonizzano con precisione sulle emozioni e gli umori dei genitori, perché la loro sopravvivenza dipende da quello. I truffatori odiano i bambini perché i bambini sanno riconoscere la loro falsità. Tutti eravamo ottimi osservatori, quand'eravamo piccoli. Poi: quando ci troviamo in un Paese straniero, dove tutto ci appare strano ed esotico, i nostri sensi si affinano. Prestiamo più attenzione alle persone. Ci appaiono diverse, vogliamo capirle. Oppure: quando iniziamo un nuovo lavoro e siamo un po' nervosi, prestiamo attenzione a tutte le piccole dinamiche di potere nel nuovo ambiente. Ovviamente, quando ci innamoriamo prestiamo grandissima attenzione a quella persona. Interpretiamo ogni suo piccolo segnale, ogni

dettaglio, per capire se le piacciamo, chi è, che carattere ha. E infine, per quanto strano possa sembrare, se leggiamo un bel romanzo o guardiamo un bel film ci sentiamo affascinati dai personaggi che qualcuno ha creato e vogliamo entrare nel loro mondo.

Cos'hanno in comune tutte queste esperienze? In questi momenti il nostro desiderio viene attivato. Ci sentiamo coinvolti, curiosi. Sentiamo l'esigenza di prestare attenzione alle persone. È persino possibile che la nostra sopravvivenza dipenda da questo. E quando siamo coinvolti e curiosi e sentiamo quella necessità, improvvisamente i nostri occhi prendono vita. Guardiamo, osserviamo. Entriamo dentro le persone. E in quei momenti il nostro ego è meno presente. Usciamo da noi stessi ed entriamo nel mondo degli altri.

Normalmente non ci sentiamo così. Normalmente il nostro interesse per le altre persone è limitato. Mi dispiace doverlo dire, ma è la verità. Le persone con cui abbiamo a che fare ogni giorno ci appaiono troppo familiari. Non le troviamo interessanti. Ci sembrano più stimolanti i nostri pensieri, il nostro mondo. Abbiamo le nostre esigenze e i nostri problemi da risolvere.

Così ho deciso: e se scrivessi un libro capace di riportarci a quei momenti? E se riuscissi a farvi sentire di nuovo bambini? Di nuovo innamorati, di nuovo in un Paese straniero o di nuovo coinvolti e curiosi e desiderosi di esplorare la mente delle persone che avete intorno?

Cambierebbe tutto. Non dovreste più immaginare di essere ascoltatori e osservatori migliori. Lo diventereste.

Come potevo creare una magia del genere? Accompagnando voi lettori nelle profondità interiori delle persone intorno a voi. Facendovi scoprire come funziona la loro immaginazione, com'è la loro vita vista dall'interno.

Sono convinto che le persone con cui avete a che fare siano molto più interessanti, complicate e strane di quanto possiate immaginare. Credete di dover andare a Bali, o in qualche località esotica del genere, o di dover vedere un film per trovare persone interessanti. E invece no: il commesso del negozio sotto casa vostra ha una profonda, ricca vita interiore. È affascinante. Solo che voi non lo sapete ancora.

Come penso di riuscirci? Come farò a farvi capire le persone, affinché non possano più causarvi dolore?

Facendovi immergere nello studio della natura umana: ecco come. Vi insegnerò a percepire gli altri dall’interno. E quando vi avrò portati fin lì, non vorrete più tornare indietro.

1° OTTOBRE
La legge fondamentale della natura umana

Iniziamo dalla prima legge della natura umana. Se dovessi dirvi qual è, direi che consiste nel negare che possediamo una natura umana, negare che siamo soggetti a queste forze. Ci diciamo: io non sono irrazionale, non sono aggressivo, non provo invidia, non sono un narcisista. È sempre l'altra parte. Sono i Repubblicani, sono gli Spartani, sono gli Etiopi… sono gli altri a essere irrazionali e aggressivi. Io? Io no. La verità è che ci siamo evoluti tutti dalla stessa radice, dallo stesso piccolo gruppo di persone. I nostri cervelli sono sostanzialmente identici. Siamo programmati allo stesso modo. Dal punto di vista emotivo sperimentiamo il mondo allo stesso modo dei nostri antenati cacciatori-raccoglitori. È cambiato molto poco, in tal senso. Quindi, se veniamo tutti dalla stessa fonte, com'è possibile che solo una piccola percentuale di noi sia aggressiva e irrazionale? Il fatto è che lo siamo tutti.

La legge di oggi: accettate la natura che condividete con gli altri. Smettete di considerarvi speciali o superiori.

«The Laws of Human Nature: An Interview with Robert Greene», dailystoic.com, 23 ottobre 2018

2 OTTOBRE
Niente è più forte della natura umana

> Ogni uomo si sentirà meglio quando gli avrete mostrato chi egli sia.
>
> ANTON ČECHOV

Forse sarete tentati di immaginare che questo studio della natura umana sia un po' antiquato. Dopotutto, direte, al giorno d'oggi siamo così sofisticati e tecnologicamente avanzati, così progressisti e illuminati; ci siamo emancipati dalle nostre radici primitive; stiamo riscrivendo la nostra natura.

Ma è vero l'opposto: non eravamo mai stati più succubi della natura umana e del suo potenziale distruttivo. E ignorando questa verità scherziamo col fuoco. Basta vedere quanto la permeabilità delle nostre emozioni è stata incrementata dai social media, dove gli effetti virali ci travolgono in continuazione e dove i leader ci manipolano e ci sfruttano.

Osserviamo l'aggressività che è in bella vista nel mondo virtuale, dove è molto più facile tirar fuori il nostro lato oscuro senza subire ripercussioni. Notiamo come la nostra propensione a paragonarci agli altri, a provare invidia e a ricercare lo status attraverso l'attenzione si è intensificata ora che possiamo comunicare rapidamente con tante altre persone.

E infine osserviamo la nostra tendenza al tribalismo, che oggi ha trovato il mezzo migliore con cui esprimersi: online possiamo trovare un gruppo con cui identificarci, rinforzare le nostre idee tribali in una «camera dell'eco» virtuale e demonizzare tutti gli outsider, adottando tecniche intimidatorie degne del crimine organizzato.

Il potenziale dannoso del nostro lato primitivo non ha fatto che aumentare. È semplice: la natura umana è più forte di ogni individuo, di ogni istituzione, di ogni intervento della tecnologia. Finisce per plasmare i

nostri comportamenti in modo da riflettere se stessa e le sue radici primitive.

Ci muove a suo piacimento come pedine su una scacchiera. Se non rispettiamo le leggi, tanto peggio per noi.

La legge di oggi: rifiutarsi di venire a patti con la natura umana significa condannarsi a operare secondo schemi al di là del nostro controllo e a provare confusione e un senso di impotenza.

The Laws of Human Nature, «Introduzione»

3 OTTOBRE
L’Atena interiore

> Mi incute più preoccupazione la possibilità di un nostro passo falso che l’accortezza strategica del nemico.
>
> PERICLE

Secondo Pericle, la mente umana deve venerare qualcosa, deve dirigere la sua attenzione su qualcosa a cui attribuisce più valore che a tutto il resto. Per la maggior parte di noi si tratta dell’ego; per alcuni è la famiglia, il clan, Dio o la patria. Per Pericle era il *nous*, la parola che in greco antico significa «mente» o «intelligenza». Il *nous* è una forza che permea l’universo, creando significato e ordine. La mente umana è naturalmente attratta da questo ordine: è la fonte della nostra intelligenza. Per Pericle, il *nous* da lui venerato si incarnava nella figura della dea Atena. Atena era letteralmente nata dalla testa di Zeus e il suo nome rifletteva questa origine: l’unione di «dio» (*theos*) e mente (*nous*). Ma Atena rappresentava una forma molto particolare di *nous*: profondamente pratica, femminile e terrena. È la voce che parla agli eroi nel momento del bisogno, tranquillizza il loro spirito e orienta la loro mente verso l’idea della vittoria e del successo, e poi conferisce loro l’energia per riuscire nell’impresa. In sostanza Atena rappresentava la razionalità, il dono più grande che gli dèi avessero fatto ai mortali: l’unico capace di indurre gli umani ad agire con saggezza divina. La voce di Atena è presente dentro di voi, un potenziale che forse avete percepito nei momenti di calma e focalizzazione, l’idea perfetta che arriva dopo una lunga riflessione. Non siete connessi a questa potenza superiore nel momento presente perché la vostra mente è appesantita dalle emozioni.

La legge di oggi: coltivate la vostra Atena interiore e veneratela. Imparerete ad attribuire il valore supremo alla razionalità, che vi farà da guida.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

4 OTTOBRE
Analizzate, indagate, dubitate

> È come se accanto a voi fosse ritto il vostro sosia; voi siete intelligenti e ragionevoli, mentre quello accanto a voi vuole assolutamente fare qualche assurdità e talvolta qualcosa di estremamente buffo, e improvvisamente vi accorgete che voi stessi volete fare quella cosa buffa, e Dio solo sa perché, ossia lo volete senza volerlo, lo volete resistendo con tutte le vostre forze.
>
> FËDOR DOSTOEVSKIJ

Per coltivare questa Atena interiore, Pericle doveva prima trovare il modo di dominare le sue emozioni. Le emozioni ci spingono a rivolgerci verso l'interiorità, allontanandoci dal *nous* e dalla realtà. Rimuginiamo sulla rabbia e sulle insicurezze. Se guardiamo fuori, verso il mondo, e cerchiamo di risolvere i problemi, vediamo la realtà attraverso la lente di queste emozioni, che offuscano la nostra visione. Pericle si era addestrato a non reagire nell'immediato, a non prendere mai una decisione sotto l'influenza di un'emozione intensa. Invece di reagire, si soffermava ad analizzare le sue emozioni. Di solito, quando osservava attentamente le proprie insicurezze o la propria rabbia, vedeva che non erano realmente giustificate, e che una volta sottoposte a un esame attento perdevano significato. A volte doveva allontanarsi fisicamente dagli accesi dibattiti dell'Assemblea e ritirarsi a casa sua, dove restava solo per giorni e giorni, per calmarsi. Lentamente, la voce di Atena lo raggiungeva.

La legge di oggi: osservate le emozioni che infettano costantemente le vostre idee e decisioni. Chiedetevi: perché questa rabbia o questo risentimento? Da dove viene questo incessante bisogno di ricevere attenzioni?

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

5 OTTOBRE
Non lasciatevi ubriacare dal successo

C’è una debolezza latente in ciascuno di noi, che ci spinge a nutrire illusioni senza che ce ne rendiamo conto. Deriva dalla tendenza naturale a sopravvalutare le nostre capacità. Normalmente, l’opinione che abbiamo di noi stessi è più alta rispetto alla realtà dei fatti. Percepiamo un bisogno profondo di sentirci superiori agli altri sotto qualche profilo: l’intelligenza, la bellezza, il fascino, la popolarità, la santità. Questo può essere un fattore positivo: una certa fiducia in noi stessi ci spinge ad accettare le sfide, a superare i nostri presunti limiti, a imparare cose nuove. Ma una volta che abbiamo raggiunto il successo, di qualsiasi tipo – abbiamo ottenuto le attenzioni di una persona o di un gruppo, una promozione, i finanziamenti per un progetto – quella fiducia tenderà a crescere troppo in fretta, e ci sarà una discrepanza sempre maggiore tra l’opinione che abbiamo di noi stessi e la realtà.

La legge di oggi: dopo un successo di qualsiasi tipo, analizzatene le componenti. Osservate il ruolo svolto dalla fortuna, perché di sicuro c’è, e il ruolo svolto dalle altre persone, tra cui i mentori.

The Laws of Human Nature, 11: «Know Your Limits – The Law of Grandiosity»

6 OTTOBRE
Scrutate nella vostra natura

Siamo molto complicati, noi esseri umani. Non sappiamo da dove vengano le idee. Non sappiamo da dove vengano le emozioni. Ma potete avvicinarvi a scoprirlo. Potete conquistare un certo grado di chiarezza. Potete iniziare a vedere quel lato oscuro, quell'estraneo che vive in voi. Ed è la vostra unica speranza, perché quando negate l'evidenza a voi stessi non vi rendete conto che siete narcisisti, che siete governati dalle emozioni. Potreste ritenervi superiori alle altre persone solo in virtù dell'opinione che avete. Potete lasciar uscire il lato oscuro senza neanche accorgervene. Dovete venire a patti con l'idea che il novantacinque per cento delle vostre idee e opinioni non appartiene a voi: deriva da ciò che altre persone vi hanno insegnato, da ciò che leggete su internet, da ciò che gli altri dicono e fanno. Siete conformisti: ecco cosa siete. Anch'io lo sono, e tutti lo siamo, e per comprenderlo dovete essere disposti a gettare un po' di luce su voi stessi e capire che questi attributi, questi difetti innati in ogni essere umano, sono anche dentro di voi. Solo allora potrete iniziare a superarli e usarli a fini produttivi. Dubitate, dubitate, dubitate. Non date per scontato il motivo per cui provate un'emozione, e che sia giusta solo perché la provate. E nel corso di questo processo diventerete razionali, diventerete persone capaci di empatia, capaci di giudicare correttamente gli altri anziché fare sempre la morale a tutti e rammaricarvi che le persone non sono come le vorreste voi. La vostra vita diventerà molto più facile, vi sentirete più calmi e più in pace senza tutto quel bagaglio emotivo che vi trascina giù. Ma il primo passo è guardarvi dentro e mettervi in discussione, senza dare per scontato che ogni vostro pensiero ed emozione siano giusti.

La legge di oggi: chiedetevi, «Da dove ho preso questa convinzione?» «È proprio vero?» «Sarei d'accordo se lo sentissi dire oggi per la prima volta?»

«Stop Assuming that Everything You Feel or Think is Right – An Interview with Robert Greene», *Quillette*, 1° gennaio 2019

7 OTTOBRE
La razionalità: una definizione semplice

Naturalmente, le parole «razionale» e «irrazionale» sono cariche di significato. Tutti amiamo definire «irrazionali» le persone con cui siamo in disaccordo. Abbiamo bisogno di una definizione semplice da usare per giudicare più accuratamente possibile la differenza tra i due concetti. Il nostro barometro sarà il seguente: proviamo costantemente emozioni, e le emozioni influenzano i nostri pensieri, facendoci propendere verso le idee che ci danno piacere e appagano il nostro ego. È impossibile evitare che le nostre inclinazioni ed emozioni siano in qualche modo coinvolte nel nostro modo di pensare. Le persone razionali ne sono consapevoli e, tramite l'introspezione e uno sforzo cosciente, riescono in qualche misura a sottrarre le emozioni dai pensieri e a compensare il loro effetto. Le persone irrazionali non hanno questa consapevolezza. Agiscono affrettatamente senza aver considerato a sufficienza le ripercussioni e le conseguenze. In tutti i casi, a fare la differenza è il livello di consapevolezza. Le persone razionali sono pronte ad ammettere di possedere tendenze irrazionali e sanno di doverci stare attente. D'altro canto, le persone irrazionali diventano estremamente sensibili quando vengono messe di fronte alle radici emotive delle loro decisioni. Sono incapaci di introspezione e apprendimento. I loro errori le spingono a mettersi sempre più sulla difensiva.

La legge di oggi: dove vi situereste su questa scala?

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

8 OTTOBRE
La follia dei gruppi

> La follia è nei singoli qualcosa di raro – ma nei gruppi, nei partiti, nei popoli, nelle epoche è la regola.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Se uno di noi avesse un progetto palesemente ridicolo, qualcun altro ci avvertirebbe e ci riporterebbe con i piedi per terra; ma in un gruppo accade spesso l'opposto: tutti sembrano approvare il progetto e considerarlo valido, per quanto assurdo e irrealizzabile possa essere (per esempio, invadere l'Iraq e aspettarsi di essere accolti come liberatori), e non ci sono outsider pronti a gettarci addosso una secchiata d'acqua fredda. Ogni volta che vi sentite particolarmente sicuri ed entusiasti di un progetto o un'idea, dovete fare un passo indietro e stabilire se l'effetto virale del gruppo vi sta influenzando oppure no. Se riuscite per un momento a prendere le distanze dal vostro entusiasmo, potreste notare in che modo usate i pensieri per razionalizzare le emozioni, per trovare conferma alla certezza interiore che volete provare.

La legge di oggi: non perdete mai la capacità di dubitare, riflettere e considerare altre opzioni: la vostra razionalità come individuo è l'unica difesa che avete contro la follia che può contagiare un gruppo.

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

9 OTTOBRE
Il potere dell'associazione

Gli esseri umani sono estremamente suscettibili agli stati d'animo, alle emozioni e ai modi di pensare di coloro con cui passano il loro tempo. Gli incurabilmente infelici e instabili hanno un potere di contagio particolarmente forte perché il loro carattere e le loro emozioni sono molto intensi. Spesso si presentano come vittime rendendo difficile all'inizio vedere la loro miseria come autoinflitta. Prima di poter comprendere la vera natura dei loro problemi, siamo già stati contagiati da loro. Bisogna capire questo: nel gioco del potere le persone con cui vi associate sono presenze chiave. Il rischio che si corre associandosi a dei contaminatori è quello di perdere tempo ed energie preziose cercando di liberarsene. Attraverso un meccanismo associativo, anche voi risultereste sofferenti agli occhi degli altri.

La legge di oggi: siate consapevoli del potere che le persone che avete intorno esercitano su di voi.

Le 48 leggi del potere, Legge 10: «Evitate ogni contagio: rifuggite dagli infelici e dagli sfortunati»

10 OTTOBRE
Pensate con la vostra testa

Noi umani siamo animali estremamente convenzionali. Recepiamo idee dai nostri genitori, dalla scuola, dalle persone che abbiamo intorno; le interiorizziamo e le usiamo per pensare al mondo. Non ragioniamo con la nostra testa; e oggi la situazione è molto peggiorata per colpa dei social media. Ormai abbiamo paura di pensare per conto nostro. L'esempio classico di questa codardia di pensiero proviene dagli scienziati e dagli studiosi – quelli che dovrebbero avere le menti più eccelse della società – molti dei quali sono stati indottrinati a guardare il mondo da un punto di vista ben preciso, colmo di tecnicismi e ortodossia. Non riescono a tirarsene fuori: ogni cosa che scrivono, ogni cosa che vedono, ogni cosa a cui pensano sta in quella piccola bolla che è stata loro inculcata con la formazione accademica. Dovete essere intrepidi. Dovete sbarazzarvi di tutto ciò in cui avete creduto finora. Dovete sbarazzarvi di tutte le strategie che avete usato finora. Di tutte le idee convenzionali.

Comandamento: dovete pensare con la vostra testa e non essere legati alla realtà che le altre persone vi hanno descritto.

Robert Greene Official, «Irrationality 2020», YouTube, 29 agosto 2020

11 OTTOBRE
Attenzione all’ego fragile

Di tutte le emozioni umane, nessuna è più brutta e più sfuggente dell’invidia, la sensazione che gli altri possiedano più di noi le cose che vogliamo: beni materiali, attenzioni, rispetto. Meritiamo quelle cose quanto loro, eppure ci sentiamo incapaci di ottenerle. Paradossalmente, tuttavia, l’invidia implica ammettere a noi stessi che siamo inferiori a un’altra persona in qualche aspetto che ci preme. Non solo è doloroso ammettere questa inferiorità, ma è ancora peggio che gli altri si accorgano che la percepiamo. E così, appena proviamo i primi morsi dell’invidia, siamo spinti a nasconderla anche a noi stessi: non è invidia, ci diciamo, ma risentimento o perfino rabbia per l’ingiustizia nella distribuzione delle ricchezze e delle attenzioni. Il senso di inferiorità sottostante è troppo forte e conduce a un’ostilità che non può essere sfogata con una critica o un commento umiliante. Tenersi dentro l’invidia per molto tempo può essere doloroso e frustrante. Provare un’indignazione virtuosa nei confronti della persona invidiata, invece, può essere corroborante. Agire sulla scorta dell’invidia, fare qualcosa per danneggiare l’altra persona, ci dà soddisfazione. Ma è una soddisfazione che dura poco, perché gli invidiosi trovano sempre qualcosa di nuovo da invidiare.

La legge di oggi: l’invidia è forse la più brutta delle emozioni umane. Distruggetela prima che distrugga voi. Sviluppate la percezione del vostro valore a partire da criteri interiori, non paragonandovi agli altri.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

12 OTTOBRE

Guardate alle cose per ciò che sono, non per come le vostre emozioni le dipingono

Dovete considerare le vostre risposte emotive agli eventi come una specie di malattia cui bisogna porre rimedio. La paura vi farà sopravvalutare il nemico ed essere troppo sulla difensiva. La rabbia e l'impazienza vi porteranno ad azioni avventate che bloccheranno le vostre alternative. L'eccessiva certezza, in particolare nel successo sicuro, vi farà andare troppo oltre. L'amore e l'affetto vi renderanno ciechi davanti alle manovre sleali di quelli che sembrano essere al vostro fianco. Anche le sfumature più lievi di queste emozioni possono annebbiare la maniera con cui guardate agli eventi. L'unica soluzione è essere consapevoli che l'influenza dei sentimenti è inevitabile, notarla quando si verifica e compensarla. Quando avete successo, siate estremamente prudenti. Quando siete arrabbiati, non prendete nessuna iniziativa. Quando siete timorosi, sappiate che ingigantirete i pericoli che affrontate.

La legge di oggi: la guerra richiede il massimo realismo: vedere le cose per quel che sono. Più riuscite a limitare o compensare le vostre risposte emotive, più vi avvicinerete a questo ideale.

Le 33 strategie della guerra, «Prefazione»

13 OTTOBRE
Cambiate le circostanze cambiando atteggiamento

La scoperta più importante della mia generazione è il fatto che gli esseri umani possano trasformare la loro vita cambiando il proprio atteggiamento mentale.

ATTRIBUITA A WILLIAM JAMES

Immaginate questo scenario: un giovane americano deve studiare a Parigi per un anno. È un tipo timido e cauto, propenso alla depressione e con una scarsa autostima, ma è entusiasta di avere questa opportunità.

Quando arriva a Parigi trova difficile imparare il francese, anche a causa della derisione con cui i parigini reagiscono ai suoi errori di grammatica. Trova che i francesi non siano per nulla cordiali. Il clima è umido e uggioso. Il cibo è troppo condito. Persino la cattedrale di Notre Dame gli appare deludente, e ci sono troppi turisti nei dintorni. Giunge alla conclusione che Parigi sia sopravvalutata e sgradevole.

Ora immaginate lo stesso scenario ma con una giovane donna più estroversa e con uno spirito avventuroso. Non le sembra un dramma fare qualche strafalcione in francese, né si lascia turbare dagli occasionali commenti sgradevoli dei parigini. Trova che imparare una nuova lingua sia una sfida piacevole. Gli altri trovano affascinante il suo spirito. La donna si fa nuovi amici con facilità, e all'ampliarsi della sua rete di contatti migliora anche la sua conoscenza della lingua francese. Trova il clima romantico e adatto al luogo. La città la affascina: ai suoi occhi rappresenta un'avventura senza fine.

In questo caso, due persone vedono e giudicano la stessa città in modi opposti.

Il mondo semplicemente esiste così com'è: luoghi ed eventi non sono buoni o cattivi, giusti o sbagliati, brutti o belli. Siamo noi, con le nostre

diverse prospettive, ad aggiungere o sottrarre colore dalle cose e dalle persone. Possiamo concentrarci sulla splendida architettura gotica o sui turisti irritanti.

La legge di oggi: con la nostra mentalità possiamo far sì che le persone reagiscano a noi in modo cordiale o scortese, a seconda della nostra ansia o apertura. Siamo in gran parte noi a plasmare la realtà che percepiamo, dettata dai nostri umori ed emozioni.

The Laws of Human Nature, 8: «Change Your Circumstances by Changing Your Attitude – The Law of Self-sabotage»

14 OTTOBRE
Fate i conti con il vostro lato oscuro

> Tutto il nostro essere non è che una lotta contro le forze oscure che albergano in noi. Vivere è fare guerra ai troll nelle volte del cuore e del cervello, e scrivere equivale a un giorno del giudizio su di sé.
>
> HENRIK IBSEN

Avete creato un'immagine pubblica che accentua i vostri punti di forza e nasconde le vostre debolezze. Avete represso i tratti meno socialmente accettabili che vi caratterizzavano da bambini. Ora siete beneducati e cortesi. E avete un lato oscuro, che non volete ammettere né esaminare. Contiene le vostre insicurezze più profonde, il vostro desiderio segreto di fare del male agli altri, anche alle persone a voi più vicine, le vostre fantasie di vendetta, i vostri sospetti sul conto degli altri, la vostra brama di attenzioni e potere. Questo lato oscuro vi perseguita in sogno, si fa vivo nei momenti di depressione inspiegabile, ansia insolita, umore suscettibile, bisogno d'affetto improvviso, pensieri sospettosi. Si manifesta con commenti sgarbati di cui poi vi pentite. E a volte conduce anche a comportamenti distruttivi. Tenderete ad attribuirne la colpa alle circostanze o ad altre persone, ma questi comportamenti continuano a verificarsi perché non siete consapevoli delle loro origini. Depressione e ansia sono dovute al fatto che non siete completamente voi stessi, che interpretate sempre un ruolo. Ci vuole molta energia per tenere a bada questo lato oscuro, ma a volte i comportamenti spiacevoli sono un modo per sfogare la tensione irrisolta.

La legge di oggi: riconoscete ed esaminate il lato oscuro del vostro carattere. Quando viene sottoposto a un vaglio consapevole, perde il suo potere distruttivo.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

15 OTTOBRE
Create spazio mentale fuori dal gruppo

Se ci osservassimo da vicino e spassionatamente, dovremmo ammettere che appena entriamo sul posto di lavoro o in qualsiasi gruppo subiamo una trasformazione. Senza rendercene conto, scivoliamo in modalità di pensiero e di comportamento più primitive. È naturale che ci sentiamo insicuri quando siamo in compagnia: ci domandiamo cosa gli altri pensino di noi. Ci sentiamo tenuti a adeguarci, e a tal fine iniziamo a plasmare i nostri pensieri e convinzioni per adattarli alle ortodossie del gruppo. Inconsciamente imitiamo gli altri nell'aspetto fisico, nella comunicazione verbale, nelle idee. Tendiamo a preoccuparci molto del nostro status e di dove ci situiamo nella gerarchia: «Ricevo lo stesso rispetto dei miei colleghi?» È la parte della nostra natura che deriva dai primati: i nostri cugini scimpanzé nutrono la stessa ossessione per lo status. A seconda degli schemi derivanti dalla prima infanzia, nel contesto del gruppo diventiamo più passivi o più aggressivi del solito, rivelando i lati meno sviluppati del nostro carattere. Per resistere a questa trazione verso il basso che inevitabilmente i gruppi esercitano su di noi, dobbiamo condurre una sorta di esperimento sulla natura umana, con un semplice obiettivo in mente: sviluppare la capacità di distaccarci dal gruppo e creare uno spazio mentale per il pensiero davvero indipendente. Iniziamo questo esperimento riconoscendo l'effetto potente che il gruppo ha su di noi.

La legge di oggi: siate spietatamente sinceri con voi stessi, consapevoli di come il bisogno di inserirsi nel gruppo può distorcere il vostro modo di pensare. Quell'ansia o quell'indignazione che proviamo vengono completamente da dentro di noi o sono ispirate dal gruppo?

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

16 OTTOBRE
Fate un test dell’invidia

La radice latina della parola *invidia* vuol dire «guardare attraverso, penetrare con gli occhi come con un pugnale». Il significato originario del termine era associato al «malocchio» e alla convinzione che uno sguardo potesse trasmettere fisicamente una maledizione e fare del male a qualcuno. Gli occhi sono certamente un indicatore importante, ma la microespressione invidiosa coinvolge tutto il viso. Il filosofo tedesco Arthur Schopenhauer ha ideato un metodo rapido per effettuare un test dell’invidia. Comunicate al sospetto invidioso una buona notizia su di voi: una promozione, una nuova storia d’amore, un contratto editoriale. Vedrete transitargli sul viso un’espressione delusa, per un solo istante. Il tono di voce con cui vi farà le congratulazioni tradirà una certa tensione, un po’ di sforzo. Oppure raccontategli una disavventura che vi è capitata e noterete l’incontrollabile microespressione di gioia per il vostro dolore, quella che comunemente si chiama *Schadenfreude*. Gli si illumineranno gli occhi per un brevissimo istante. Le persone invidiose non riescono a non sentirsi un po’ contente quando vengono a sapere che la sfortuna si è abbattuta sull’oggetto della loro invidia.

La legge di oggi: se vedete quelle espressioni nei primi incontri con qualcuno, e se succede più di una volta, attenzione a non far entrare nella vostra vita una persona invidiosa e pericolosa.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

17 OTTOBRE
Scrutate nello spirito dei tempi

> I difetti di un uomo derivano dall'epoca in cui vive; le sue virtù e la sua grandezza gli appartengono.
>
> ATTRIBUITA A JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Dovete cambiare atteggiamento nei confronti della vostra generazione. Ci piace immaginare di essere autonomi e che le nostre idee e i nostri valori provengano da dentro, non da fuori, ma in realtà non è così. Il vostro obiettivo è comprendere più a fondo possibile l'influenza esercitata dallo spirito della vostra generazione, e dall'epoca in cui vivete, sul modo in cui percepite il mondo. Consideratevi una specie di archeologo, scavate nel vostro passato e in quello della vostra generazione alla ricerca di manufatti, di osservazioni da collegare per formare un'immagine dello spirito sottostante. Quando esaminate i vostri ricordi, cercate di frapporre una certa distanza tra voi e loro, anche quando ricordate le emozioni che avete provato all'epoca. Osservatevi nell'inevitabile processo di formulare giudizi di valore sulla vostra generazione o sulla successiva, e lasciateli andare. Potete sviluppare questa capacità con la pratica. Forgiare questo atteggiamento rappresenterà una fase cruciale del vostro sviluppo.

La legge di oggi: con un po' di distacco e consapevolezza potete diventare molto più che un seguace o un ribelle contro la vostra generazione: potete plasmare la vostra relazione con lo spirito dei tempi e diventare un trendsetter formidabile.

The Laws of Human Nature, 17: «Seize the Historical Moment – The Law of Generational Myopia»

18 OTTOBRE
Ragionate come uno scrittore

La famiglia di Anton Čechov era numerosa e povera, e suo padre, alcolizzato, picchiava senza pietà tutti i figli, compreso il giovane Anton. Čechov divenne medico e iniziò a scrivere nel tempo libero. Applicò gli studi di medicina all'animale umano, con l'obiettivo di capire cosa ci rende così irrazionali, così infelici, così pericolosi. Nei suoi racconti e nel suo teatro trovava immensamente terapeutico entrare nei personaggi e cercare di capire anche i tipi peggiori. In questo modo poteva perdonare tutti, anche suo padre. Il suo approccio in questi casi consisteva nell'immaginare che ogni persona, per quanto perversa, avesse avuto un motivo per diventare com'era, una logica che aveva senso per lei. A modo suo ogni persona insegue la realizzazione, ma in modo irrazionale. Facendo un passo indietro e immaginando la loro storia dall'interno, Čechov demistificava i violenti e gli aggressori; li riportava a una dimensione umana. Non suscitavano più odio, ma compassione.

La legge di oggi: ragionate come uno scrittore nel confrontarvi con le altre persone, anche quelle della peggior specie.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

19 OTTOBRE
Accettate le persone come fatti

> Qualunque tratto di grande infamia o stoltezza che potessimo incontrare […] non dovrà prestarci soggetto per affliggerci o per metterci in collera; esso dovrà servire unicamente alla nostra istruzione offrendoci un lato complementare del carattere della specie umana, che sarà buona cosa non dimenticare. In tal maniera osserveremo la faccenda come il mineralogista esamina un saggio bene caratterizzato d'un minerale cadutogli sotto la mano.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

Le interazioni con altre persone sono la fonte principale dei turbamenti emotivi, ma non dev'essere per forza così. Il problema è che giudichiamo continuamente gli altri, vorremmo che fossero qualcosa che non sono. Vogliamo cambiare le persone. Vogliamo che pensino e agiscano in un certo modo, cioè in genere nel modo in cui agiamo e pensiamo noi. E poiché questo non è possibile, dato che siamo tutti diversi, ci sentiamo perennemente frustrati. Provate invece a vedere le altre persone come fenomeni, neutrali come le comete o le piante. Esistono, semplicemente. Ce ne sono di tante varietà, che rendono la vita ricca e interessante. Lavorate con ciò che vi danno, anziché opporre resistenza e cercare di cambiarle. Trasformate lo sforzo per capire le persone in un gioco divertente, un indovinello da risolvere. Fa tutto parte della commedia umana. Sì, le persone sono irrazionali, ma lo siete anche voi. Accettate la natura umana nel modo più radicale possibile. Vi aiuterà a calmarvi e a osservare le persone in modo più spassionato, comprendendole a un livello più profondo. Smetterete di proiettare su di loro le vostre emozioni. Tutto questo vi darà più equilibrio e calma, più spazio mentale per riflettere.

La legge di oggi: esaminate i difetti che riscontrate negli altri e constatatene la presenza anche in voi.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

20 OTTOBRE

Guardate al di là del momento presente

Noi umani tendiamo a vivere nel momento. È la parte animale della nostra natura. Reagiamo anzitutto a ciò che vediamo e sentiamo, agli aspetti più drammatici di un evento. Ma non siamo semplici animali legati al presente. La realtà umana comprende il passato: ogni evento è connesso a qualcosa che è successo prima, in una catena ininterrotta di causa ed effetto che costituisce la storia. Ogni problema attuale ha radici profonde nel passato. La realtà umana, inoltre, comprende anche il futuro. Ogni cosa che facciamo ha conseguenze che si estendono negli anni a venire. Quando limitiamo il pensiero alle indicazioni fornite dai sensi, agli stimoli immediati, discendiamo al puro livello animale in cui le nostre facoltà di ragionamento vengono neutralizzate. Non siamo più consapevoli di come o perché accadono le cose. Immaginiamo che se un piano ha riscosso successo per qualche mese non possa che migliorare. Non pensiamo più alle possibili conseguenze di qualsiasi catena di eventi mettiamo in moto. Reagiamo a ciò che ci è dato sul momento, basandoci solo su un piccolo pezzo del puzzle. Venditori e demagoghi sfruttano questa debolezza della natura umana per ingannarci con la prospettiva di guadagni facili e gratificazione istantanea. Il nostro unico antidoto è allenarci continuamente al distacco dal flusso immediato degli eventi ed elevare la prospettiva.

La legge di oggi: anziché limitarvi a reagire, fate un passo indietro e osservate il contesto. Valutate le ripercussioni di ogni azione che potete intraprendere. Capite che spesso è meglio non fare niente, non reagire, lasciar passare il tempo e stare a vedere cosa rivela.

The Laws of Human Nature, 6: «Elevate Your Perspective – The Law of Shortsightedness»

21 OTTOBRE
Riconoscete i vostri impulsi aggressivi

> L'uomo non è una creatura mansueta, bisognosa d'amore, capace al massimo di difendersi quando è attaccata; è vero invece che occorre attribuire al suo corredo pulsionale anche una buona dose di aggressività.
>
> SIGMUND FREUD

Ecco cosa significa: tutti capiamo che gli umani sono stati capaci di grande violenza e aggressività in passato e nel presente. Sappiamo che là fuori nel mondo ci sono criminali pericolosi, manager avidi e senza scrupoli, negoziatori bellicosi e stupratori spietati. Ma tracciamo una linea netta di demarcazione tra quegli esempi e noi. Abbiamo un blocco potente che ci impedisce di immaginare ogni sorta di *continuum* o spettro tra i nostri momenti di aggressività e quelli molto più estremi da parte degli altri. Anzi, definiamo la parola «aggressività» in base alle sue manifestazioni più intense, escludendo quindi noi stessi. È sempre l'altra persona a essere bellicosa, a iniziare per prima, a dimostrarsi aggressiva. Questa è una profonda incomprensione della natura umana. L'aggressività è una tendenza latente in ogni essere umano; è innata nella nostra specie. Siamo diventati l'animale di maggior successo evolutivo su questo pianeta proprio grazie alla nostra energia battagliera, coadiuvata da intelligenza e astuzia. Non possiamo separare questa aggressività dal modo in cui affrontiamo i problemi, alteriamo l'ambiente per semplificarci la vita, lottiamo contro le ingiustizie, creiamo qualsiasi cosa su vasta scala.

La legge di oggi: cercate indizi dei vostri istinti aggressivi nelle azioni passate: scoprite come hanno condotto all'attrito o al successo.

The Laws of Human Nature, 16: «See the Hostility Behind the Friendly Façade – The Law of Aggression»

22 OTTOBRE
Persi nelle quisquilie

Vi sentite sopraffatti dalla complessità del vostro lavoro. Sentite il bisogno di verificare tutti i dettagli e le tendenze globali in modo da poter controllare meglio la situazione, ma il risultato è che affogate in un mare di informazioni. Non vedete più in là del proverbiale palmo di naso. È un segnale chiaro del fatto che avete perso di vista le priorità: quali fatti sono più importanti, quali problemi o dettagli richiedono più attenzione. Quel che vi serve è un sistema di filtraggio mentale basato su una scala di priorità e sugli obiettivi a lungo termine. Sapere cosa volete ottenere alla fine vi aiuterà a sfrondare il superfluo dal necessario. Non c'è bisogno che conosciate tutti i dettagli. A volte dovete delegare: lasciate che siano i vostri sottoposti a occuparsi di raccogliere le informazioni.

La legge di oggi: ricordate che acquisterete un maggior controllo sugli eventi operando una valutazione realistica della situazione, cioè proprio l'operazione che diventa più difficile se il cervello è sommerso da informazioni inutili.

The Laws of Human Nature, 6: «Elevate Your Perspective – The Law of Shortsightedness»

23 OTTOBRE
Il sé perduto

Il vostro compito è liberarvi dalla rigidità che si impadronisce di voi quando vi identificate troppo con le aspettative dei ruoli di genere. Esplorare quel terreno intermedio tra maschile e femminile, giocare contro ciò che gli altri si aspettano da voi, può conferire potere. Tornate agli aspetti più duri o più morbidi del vostro carattere, che avete perso o represso. Nel relazionarvi con gli altri, espandete il repertorio sviluppando una maggiore empatia, o imparando a essere meno deferenti. Di fronte a un problema da risolvere o a qualcuno che oppone resistenza, allenatevi a reagire in modi diversi: ad attaccare se di solito giocate in difesa o viceversa. Nel modo di ragionare, imparate a mescolare l'analitico all'intuitivo per diventare più creativi.

Non abbiate paura di tirar fuori il lato più sensibile o più ambizioso del vostro carattere. Queste parti represse di voi vogliono venire fuori. Nel teatro della vita, espandete i ruoli che interpretate. Non preoccupatevi delle reazioni altrui ai cambiamenti che percepiscono in voi. Non siete così facili da categorizzare, e questo affascinerà gli altri e vi conferirà il potere di giocare con la loro percezione di voi, modificandola a piacimento.

La legge di oggi: tornate agli aspetti più duri o più morbidi del vostro carattere, che avete perso o represso.

The Laws of Human Nature, 12: «Reconnect to the Masculine or Feminine within You – The Law of Gender Rigidity»

24 OTTOBRE
Sappiate di non sapere

> Andatomene via, ragionai fra me, e così dissi: «Son più sapiente io di questo uomo; imperocché, a vedere, niuno di noi due sa nulla di bello e di buono, ma costui crede sapere, e non sa; io non so, ma non credo né anche sapere. E pare che per cotesta piccolezza sia più sapiente io, perciò che non credo sapere quello che non so».
>
> SOCRATE

Ci piace ridere delle idee superstiziose e irrazionali che la maggior parte delle persone nutriva nel Seicento. Immaginate come gli umani del venticinquesimo secolo rideranno delle nostre. La nostra conoscenza del mondo è limitata, nonostante i progressi della scienza. Le nostre idee sono condizionate dai pregiudizi instillati in noi dai nostri genitori, dalla nostra cultura e dal periodo storico in cui viviamo. Sono inoltre limitate dalla sempre maggiore rigidità della mente. Un po' più di umiltà a proposito di ciò che sappiamo ci renderebbe tutti più curiosi e interessati in una gamma più vasta di idee.

La legge di oggi: pensate alle vostre idee e opinioni come a giocattoli o mattoncini da costruzione. Ne terrete alcuni, ne scarterete altri, ma il vostro spirito resta flessibile e giocoso.

The Laws of Human Nature, 7: «Soften People's Resistance by Confirming Their Self-Opinion – The Law of Defensiveness»

25 OTTOBRE
Esaminate le vostre emozioni e cercatene le radici

Siete arrabbiati. Lasciate sedimentare l'emozione e rifletteteci. È stata innescata da qualcosa di apparentemente banale o sciocco? È un chiaro segno che c'è dietro qualcosa o qualcun altro. Forse all'origine c'è un'emozione più sgradevole, come l'invidia o la paranoia. Dovete guardarla dritta negli occhi. Scavate al di sotto dei punti d'innesco per capire da dove è partita la scintilla. A questo scopo può essere utile tenere un diario in cui registrate con spietata obiettività le vostre autovalutazioni. Il pericolo più grave qui è il vostro ego e il modo in cui vi induce a mantenere inconsciamente le illusioni sul vostro conto. Possono essere confortanti sul momento, ma a lungo andare vi fanno mettere sulla difensiva e vi rendono incapaci di apprendere e progredire. Trovate una posizione neutra da cui osservare le vostre azioni, con un po' di distacco e persino con umorismo. Presto tutto ciò diventerà una seconda natura, e quando il sé emotivo rialzerà la testa senza preavviso, ve ne accorgerete e potrete fare un passo indietro e trovare quella posizione neutra.

La legge di oggi: prendete l'abitudine di esaminare in profondità le vostre reazioni emotive. Finirete per eliminare progressivamente le reazioni sproporzionate.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

26 OTTOBRE
Resistete alle spiegazioni semplici

> Se mi avesse offeso un nemico, l'avrei sopportato; se un avversario avesse cercato di sopraffarmi, mi sarei nascosto da lui; ma sei stato tu, l'uomo che io stimavo come mio pari, mio compagno e mio intimo amico. […] Il nemico ha steso la mano contro chi viveva in pace con lui, ha violato il suo patto. La sua bocca è più untuosa del burro, ma nel cuore ha la guerra; le sue parole sono più delicate dell'olio, ma in realtà sono spade sguainate.
>
> SALMO 55, 12-21

Noi esseri umani abbiamo un limite alle nostre capacità di ragionamento che ci causa problemi infiniti: quando pensiamo a qualcuno o a qualcosa che ci è capitato, generalmente lo facciamo nella forma più semplice possibile. Un conoscente è buono o cattivo, simpatico o meschino, le sue intenzioni sono nobili o nefaste; un evento è positivo o negativo, vantaggioso o nocivo; siamo felici o tristi. La verità è che niente nella vita è mai così facile. Le persone sono sempre e comunque un amalgama di qualità buone e cattive, di forza e debolezza. Le loro intenzioni nel fare qualcosa possono essere per noi favorevoli o controproducenti allo stesso tempo, e sono sempre il risultato dei loro sentimenti ambivalenti nei nostri confronti. Qualsiasi evento, anche quello apparentemente positivo, ha un suo rovescio. Spesso, infatti, può capitare di sentirsi contemporaneamente felici e tristi. Ovviamente, ricondurre ogni cosa ai minimi termini la semplifica enormemente facilitandone la gestione. Agendo in questo modo, tuttavia, ci allontaniamo inevitabilmente dalla realtà il che ci porta a continui fraintendimenti e interpretazioni errate.

La legge di oggi: l’ideale sarebbe imparare a elaborare giudizi sulle persone e sugli eventi meno netti, con più sfumature.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 32: «Dominare nell’apparente sottomissione. Strategia dell’aggressione passiva»

27 OTTOBRE
Vedete la vostra Ombra

> Il mio demonio era stato troppo a lungo imprigionato, riemerse ruggendo.
>
> IL DOTTOR JEKYLL, IN ROBERT LOUIS STEVENSON

Lo scrittore Robert Louis Stevenson enuncia la legge della repressione nel romanzo *Lo strano caso del dottor Jekyll e del signor Hyde*, pubblicato nel 1886. Il protagonista, il dottor Jekyll, è un medico e ricercatore, stimato e ricco, dalle maniere impeccabili: un modello di virtù nella nostra cultura. Inventa una pozione che lo trasforma nel signor Hyde, l'incarnazione della sua Ombra, che uccide, violenta e si abbandona ai piaceri sensuali più sfrenati. L'idea di Stevenson è che più diventiamo civilizzati e morali esteriormente e più pericolosa diventa l'Ombra, che neghiamo con tanto furore. La soluzione non è rafforzare la repressione. Non potremo mai modificare la natura umana imponendo la gentilezza. I forconi non funzionano. E la soluzione non è neppure dare sfogo all'Ombra, che è imprevedibile e pericolosa. La risposta è piuttosto vedere la nostra Ombra in azione e diventare più consapevoli di noi stessi. È difficile proiettare sugli altri i nostri impulsi segreti, o idealizzare eccessivamente una causa, dopo aver conosciuto il meccanismo che opera dentro di noi.

La legge di oggi: attraverso la conoscenza di noi stessi possiamo trovare un modo per integrare il lato oscuro nella nostra coscienza in modo produttivo e creativo. Così facendo diventiamo persone più autentiche e complete, sfruttando al massimo le energie che possediamo naturalmente.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

28 OTTOBRE
Avvicinatevi a ciò che invidiate

> Poiché non molti uomini, dice il proverbio, possono amare un amico che la fortuna ha baciato senza provare invidia; e all'animo dell'invidioso un freddo veleno si avvinghia e raddoppia tutto il dolore che la vita già gli porta. Egli deve curare le proprie ferite e sente come una maledizione la letizia altrui.
>
> ESCHILO

Le persone tendono a nascondere i loro problemi e a mostrarsi sempre nella luce migliore. Vediamo e sentiamo parlare solo dei loro trionfi, delle loro nuove relazioni, delle loro idee brillanti che frutteranno loro una miniera d'oro. Se ci avvicinassimo, se vedessimo i litigi che avvengono dietro le quinte o il capufficio orribile in quel nuovo lavoro, avremmo meno motivi di sentirci invidiosi. Niente è mai perfetto come sembra, e spesso vedremmo che ci sbagliamo se solo guardassimo un po' più da vicino. Passate del tempo con quella famiglia che invidiate e vorreste fosse la vostra, e inizierete a cambiare opinione. Se invidiate persone che hanno più fama e attenzioni di voi, ricordate che quelle attenzioni si accompagnano a molta ostilità e a un vaglio più attento, che può essere molto doloroso. Le persone ricche sono spesso infelici. Leggete qualsiasi resoconto degli ultimi dieci anni di vita di Aristotele Onassis (1906-1975), uno degli uomini più ricchi del mondo, sposato con la splendida Jacqueline Kennedy, e vedrete che le ricchezze gli avevano portato incubi a non finire, compresi figli viziati e ingrati. Il processo di avvicinamento è duplice: da un lato, cercate di guardare dietro le facciate luccicanti che la gente vi presenta; dall'altro, immaginate semplicemente gli inevitabili svantaggi causati dalla loro posizione.

La legge di oggi: ricordate che poche persone sono felici quanto l'immagine che proiettano. Guardate dietro la maschera e apprezzerete di più quello che avete.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

29 OTTOBRE

Tenete a freno la tendenza alla grandiosità

Mettiamo che abbiate un progetto da realizzare. Potete immaginarlo come un blocco di marmo che dovete scolpire per creare qualcosa di bello. Il blocco è molto più grande di voi e il materiale è molto resistente, ma non è un'impresa impossibile. Con abbastanza impegno, concentrazione e resilienza riuscirete lentamente a scolpirlo nella forma richiesta. Tuttavia, bisogna partire dal giusto senso delle proporzioni: gli obiettivi sono difficili da raggiungere, le persone oppongono resistenza, ci sono limiti a ciò che potete fare. Con un atteggiamento così realistico, potete fare appello alla pazienza necessaria e mettervi al lavoro. Immaginate però che il vostro cervello sia vittima di una malattia che colpisce la percezione delle dimensioni e delle proporzioni. Anziché vedere un'ardua impresa da compiere e un materiale resistente, sotto l'influenza di questa malattia percepite il blocco di marmo come se fosse relativamente piccolo e malleabile. Avendo perso il senso delle proporzioni, pensate che non ci vorrà molto a trasformare il blocco nell'immagine del prodotto finito che avete in mente. Immaginate che le persone che cercate di raggiungere non siano naturalmente resistenti ma interamente prevedibili. Sapete come reagiranno alla vostra grande idea: la adoreranno. Anzi, hanno bisogno di voi e del vostro lavoro più di quanto voi abbiate bisogno di loro. Dovrebbero venire a cercarvi. L'accento non è posto su cosa voi dovete fare per avere successo, ma su quello che pensate di meritare. Potete prevedere che questo progetto vi attirerà molta attenzione, ma se fallite sarà colpa di qualcun altro, perché voi avete un dono di natura, la vostra causa è quella giusta e solo persone malevole e invidiose potrebbero mettervi i bastoni tra le ruote. Possiamo chiamare «grandiosità» questa malattia psicologica.

La legge di oggi: accettate i vostri limiti e lavorate con ciò che avete, anziché fantasticare sui poteri soprannaturali che non potrete mai ottenere. Mantenete un atteggiamento realistico.

The Laws of Human Nature, 11: «Know Your Limits – The Law of Grandiosity»

30 OTTOBRE

Il mito del progresso

Un’ultima osservazione sulla parte irrazionale della natura umana: non pensiate che i tipi più estremi di irrazionalità siano stati in qualche modo superati attraverso il progresso e l’Illuminismo. In tutto il corso della storia assistiamo a cicli continui di aumento e calo dell’irrazionalità. La grande età dell’oro di Pericle, con i suoi filosofi e il risveglio dello spirito scientifico, fu seguita da un’era di superstizione, settarismo e intolleranza. Lo stesso fenomeno è avvenuto dopo il Rinascimento italiano. Il fatto che questo ciclo sia condannato a ripetersi all’infinito è parte della natura umana. L’irrazionale non fa che cambiarsi d’abito e di faccia. Non c’è più la caccia alle streghe in senso letterale, ma nel Novecento, non molto tempo fa, abbiamo assistito ai processi farsa di Stalin, alle udienze di McCarthy al Senato americano e alle persecuzioni di massa durante la Rivoluzione culturale in Cina. Nascono in continuazione nuovi culti, compresi i culti della personalità e l’idolatria delle celebrità. Oggi la tecnologia ispira un fervore religioso. Le persone hanno un bisogno disperato di credere in qualcosa e lo cercano ovunque. I sondaggi hanno rivelato che un numero sempre maggiore di persone crede nei fantasmi, negli spiriti e negli angeli, anche oggi nel ventunesimo secolo. Finché esisterà la specie umana, l’irrazionale troverà voce e mezzi per diffondersi.

La legge di oggi: la razionalità è qualcosa che dev’essere acquisito dagli individui, non da movimenti di massa o dal progresso tecnologico. Sentirsi superiori e in vantaggio sugli altri è un chiaro segnale che l’irrazionale è all’opera.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

31 OTTOBRE
L’ostacolo siete voi

> In questo mondo, in cui la partita si gioca con dadi truccati, l’uomo deve avere una tempra d’acciaio, un’armatura che lo difenda dai colpi del destino e armi per farsi strada tra gli uomini. La vita è una lunga battaglia; dobbiamo lottare a ogni passo; e Voltaire dice giustamente che se abbiamo successo è in punta di spada, e che periamo con l’arma stretta in pugno.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

La vita è una continua battaglia: vi ritroverete costantemente ad affrontare situazioni difficili, relazioni distruttive, impegni pericolosi. Il modo in cui si affrontano queste difficoltà determinerà il vostro destino. Se vi sentirete smarriti e confusi, se perderete l’orientamento, se non capirete la differenza tra amici e nemici, dovrete incolpare solo voi. Tutto dipende dalla mentalità e da come si guarda il mondo. Un cambiamento di prospettiva può trasformarvi da mercenari confusi e passivi a combattenti motivati e pieni di risorse.

La legge di oggi: come disse Senofonte, gli ostacoli non sono montagne, fiumi o altri popoli, il vostro ostacolo siete voi stessi.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 1: «Dichiarate guerra ai vostri nemici. Strategia della polarità»

Novembre

L’umano razionale: realizzare il proprio sé superiore

Il sé inferiore tende a essere più forte. I suoi impulsi ci trascinano verso il basso inducendo reazioni emotive e atteggiamenti difensivi, ci fanno diventare moralisti, ci fanno sentire superiori agli altri. Ci fanno ricercare i piaceri e le distrazioni immediate, imboccando sempre la linea di minor resistenza. Ci inducono a adottare le opinioni altrui, a smarrirci nel gruppo. Sentiamo gli impulsi del sé superiore quando veniamo tirati fuori da noi stessi, volendo connetterci più profondamente con gli altri, lasciarci assorbire dal lavoro, pensare anziché reagire, seguire il nostro percorso di vita e scoprire cosa ci rende unici. Il lato inferiore della nostra natura è quello più animale e reattivo, e ci entriamo facilmente. Quello superiore è il più genuinamente umano, il lato che ci rende premurosi e consapevoli di noi stessi. Poiché l’impulso più elevato è anche il più debole, connettersi a esso richiede impegno e intelligenza. Sviluppare questo sé ideale è ciò che vogliamo davvero, perché è solo tirando fuori questo lato di noi che possiamo sentirci davvero realizzati. Il mese di novembre vi aiuterà a ottenere questo risultato rendendovi consapevoli degli elementi potenzialmente positivi e attivi che fanno parte della vostra natura.

Molte persone hanno un’idea sbagliata della razionalità umana: pensano che l’esercizio della razionalità richieda di sopprimere o reprimere le emozioni. In altri termini, se provate paura, rabbia, amore o odio, dovete soffocare quelle emozioni. Dovete sbarazzarvene per diventare razionali.

In quest’ottica, la razionalità non è qualcosa di molto divertente, qualcosa di entusiasmante. È come una dieta sana: fa bene alla salute, ma non è saporita. Io invece voglio dirvi che la verità è un’altra. Anzi, è vero il contrario. La razionalità coinvolge alcune emozioni molto importanti: se non le provate, non potete neppure iniziare a pensare razionalmente.

Le neuroscienze l’hanno dimostrato, studiando persone che hanno subito un danno alla parte del cervello che controlla le emozioni e che non sono più in grado di prendere decisioni o di pensare in modo razionale.

Posso illustrare la mia idea di razionalità con qualche esempio in cui forse vi ritroverete.

Mettiamo che abbiate un piano: qualcosa che volete ottenere nella vita. C’è un libro che volete scrivere, oppure volete dimagrire o fondare un’azienda. Siete molto frustrati, scontenti della piega che ha preso la vostra vita. Quindi decidete: devo darci un taglio, realizzerò questo progetto, fonderò quest’azienda, o qualsiasi altra cosa si tratti. E dopo averci riflettuto iniziate gradualmente a mettere in atto i passi che vi condurranno a quell’obiettivo.

Oppure, immaginiamo che vi troviate nel mezzo di un divorzio difficile, in cui vi contendete l’affido di vostro figlio, che amate moltissimo. La situazione si è fatta così orribile che andando avanti così il bambino potrebbe restarne traumatizzato. E così a un certo punto fate un passo indietro e pensate: «La cosa davvero importante è la salute di mio figlio a lungo termine, quindi non voglio lasciarmi coinvolgere in questo processo. Mi tirerò indietro e penserò a cosa è meglio per il bambino».

Oppure mettiamo che nella vostra vita ci sia una persona assolutamente tossica. Un narcisista incontenibile, per esempio, che vi coinvolge in tutti i

suoi drammi e vi fa stare male. E a un certo punto vi dite: «Accidenti, ne ho abbastanza di questa persona. Troverò un modo per liberarmi di questo narcisista». Non è facile, perché quella persona è troppo coinvolta nella vostra vita. Quindi fate un passo indietro, prendete il controllo di voi stessi e pensate: «Come posso sbarazzarmi di questa persona?» E ci riuscite e provate un enorme sollievo.

Osserviamo questi tre esempi.

Nel primo, siete stanchi di essere sovrappeso o di non aver realizzato i vostri sogni e desideri nella vita. Quella frustrazione – che è un'emozione – vi spinge ad agire, cioè a seguire il corso razionale dei pensieri per scoprire come liberarvene. E poi, alla fine, quando avete realizzato il progetto o raggiunto l'obiettivo, provate un profondo sollievo e vi sentite orgogliosi.

Nel caso del bambino: siete motivati dall'empatia e dall'amore per vostro figlio. Vi preoccupate per lui e quell'amore vi induce a fare un passo indietro e a seguire le tappe di un processo razionale. E alla fine vi sentite molto meglio con voi stessi.

Con la persona tossica: traboccate di rabbia, ma fate un passo indietro, intraprendete azioni razionali e vi sbarazzate di lei. Provate gioia e sollievo.

Quindi, se all'inizio non aveste provato quelle emozioni, non sareste mai riusciti a compiere le azioni che vi hanno condotto a una decisione razionale di qualche tipo. E se non aveste provato le sensazioni positive – orgoglio, empatia, amore – che derivano dall'aver portato a termine l'impresa, non sareste mai stati motivati a ripetere le diverse fasi del processo razionale. Quindi la razionalità richiede sia le emozioni sia il pensiero. Essere razionali non significa soffocare le emozioni. Significa creare armonia tra il processo del pensiero e le parti emotive e più istintive della nostra natura. È importante non vedere il cammino verso la razionalità come un processo doloroso e ascetico: anzi, ci fornisce un potere che è immensamente soddisfacente, molto più intenso dei piaceri frenetici che il mondo tende a offrirci.

1° NOVEMBRE
Speranza per noi tutti

Nonostante le nostre pronunciate tendenze irrazionali, due fattori dovrebbero indurci all'ottimismo. Anzitutto l'esistenza, in tutto il corso della storia e in tutte le culture, di persone dotate di elevata razionalità, quelle che hanno reso possibile il progresso. Rappresentano ideali a cui tutti possiamo mirare. Persone come Pericle, il sovrano Aśoka dell'antica India, l'imperatore romano Marco Aurelio, Margherita di Valois nella Francia medievale, Leonardo da Vinci, Charles Darwin, Abraham Lincoln, lo scrittore Anton Čechov, l'antropologa Margaret Mead e l'uomo d'affari Warren Buffett, per citarne solo alcuni. Tutte queste persone hanno in comune alcune qualità: una valutazione realistica di se stesse e dei loro punti deboli; una devozione alla verità e alla realtà; un atteggiamento tollerante verso gli altri e la capacità di raggiungere gli obiettivi fissati. Il secondo fattore è che quasi tutti noi a un certo punto della nostra vita abbiamo vissuto momenti di maggiore razionalità. Spesso si accompagnano a quella che chiameremo la *mentalità del fare*. Abbiamo un progetto da portare a termine, magari con una scadenza ravvicinata. Le uniche emozioni che possiamo permetterci sono l'entusiasmo e l'energia. Tutte le altre semplicemente ci impediscono di concentrarci. Poiché dobbiamo ottenere dei risultati, diventiamo eccezionalmente pragmatici. Ci concentriamo sul lavoro: la nostra mente è calma, l'ego non si intromette. Se qualcuno cerca di interromperci o di contagiarci con le emozioni, ci risentiamo.

La legge di oggi: questi momenti fugaci – qualche settimana o qualche ora – rivelano il sé razionale che aspetta di venire fuori. Servono solo un po' di consapevolezza e un po' di pratica.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

2 NOVEMBRE
Restate fuori dal gorgo delle emozioni

Per avere successo dovete dominare le vostre emozioni. Ma anche se riuscite a raggiungere l'autocontrollo, non potete mai controllare gli atteggiamenti caratteriali di coloro che vi stanno attorno. E questo è un grande pericolo. La maggior parte della gente opera in un turbinio di emozioni, costantemente in atteggiamento reattivo, provocando liti e conflitti. Il vostro autocontrollo e la vostra autonomia potranno soltanto infastidirli e farli infuriare. Cercheranno di trascinarvi nel vortice, implorandovi di prendere posizione nelle loro battaglie senza fine o di fare la pace in loro vece. Se voi soccombete alle loro istanze emotive, a poco a poco vi ritroverete con la *vostra* mente e il *vostro* tempo occupati nei *loro* problemi. Non fatevi prendere da un qualunque moto di compassione o pietà che vi risucchierebbero. Non potreste mai vincere a questo gioco; i conflitti possono soltanto moltiplicarsi. Voi avete paura che la gente vi giudichi senza cuore ma, alla fine, mantenendo la vostra indipendenza e la vostra autonomia, crescerete nella scala del rispetto altrui e guadagnerete una posizione di potere, dalla quale sarete liberi di scegliere se, e quando, aiutare gli altri.

La legge di oggi: ricordate, avete solo una certa quantità di energie e di tempo. Ogni momento perso per gli affari degli altri è sottratto alla vostra forza.

Le 48 leggi del potere, Legge 20: «Non prendete posizione»

3 NOVEMBRE
Aumentate il tempo di reazione

> «Abbi fiducia nel tuo sentimento!». Ma i sentimenti non sono niente di ultimo, di originario; dietro ai sentimenti stanno giudizi e apprezzamenti di valore che abbiamo ereditato nella forma di sentimenti (tendenze, antipatie). L'ispirazione che discende dal sentimento è nipote di un giudizio – e spesso di un falso giudizio! In ogni caso non del tuo proprio giudizio! Aver fiducia nel proprio sentimento, significa obbedire al proprio nonno e alla propria nonna e ai loro progenitori, più che agli dèi che sono in noi: la nostra ragione cioè e la nostra esperienza.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Questo potere si acquista con la pratica e la ripetizione. Quando un evento o un'interazione richiedono una reazione, dovete allenarvi a fare un passo indietro. Può significare rimuovere fisicamente voi stessi dalla situazione, recandovi in un luogo in cui potete stare da soli e non sentire l'impulso di reagire. Oppure può significare scrivere quella email arrabbiata ma non inviarla. Non pensateci per un giorno o due. Non fate telefonate, non comunicate mentre provate un'emozione improvvisa, in particolare il risentimento. Se vi sorprendete a impegnarvi troppo presto con le persone, ad assumerle o farvi assumere da loro, indietreggiate e aspettate un giorno. Fate raffreddare le emozioni. Più tempo riuscite a prendervi e meglio è, perché la prospettiva si crea con il tempo.

La legge di oggi: consideratelo un allenamento di resistenza: più a lungo riuscite a resistere senza reagire e più spazio mentale avrete per la riflessione, e più forte diventerà la vostra mente.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

4 NOVEMBRE

Fate dell'invidia uno sprone per il successo

Anziché prefiggerci di danneggiare o defraudare la persona che ha ottenuto più di noi, dovremmo volerci elevare al suo livello. In questo modo l'invidia diventa uno stimolo all'eccellenza. Potremmo persino provare a circondarci di persone che stimolino questi desideri competitivi, persone il cui livello di competenza sia leggermente superiore al nostro. Perché funzioni bisogna operare alcuni cambiamenti di natura psicologica. Anzitutto dobbiamo convincerci di poter raggiungere il successo. La fiducia nelle nostre abilità di imparare e migliorare sarà un efficace antidoto all'invidia. Anziché desiderare quello che hanno gli altri, e ricorrere al sabotaggio a causa di quel senso di impotenza, sentiamo l'esigenza di ottenere lo stesso per noi e ci convinciamo di esserne capaci. In secondo luogo, dobbiamo sviluppare una forte etica del lavoro per sostenere questo impegno. Se saremo rigorosi e perseveranti, riusciremo a superare quasi ogni ostacolo e a elevare la nostra posizione. Le persone pigre e indisciplinate sono molto più propense all'invidia.

La legge di oggi: non possiamo fermare il meccanismo mentale del confronto, quindi è meglio dirottarlo su qualcosa di positivo e creativo.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

5 NOVEMBRE
Conoscete voi stessi, da cima a fondo

> Colui che conosce gli altri è sapiente, colui che conosce se stesso è illuminato.
>
> LAO TZU

Il sé emotivo si alimenta dell'ignoranza. Appena scoprite come funziona e come vi domina, perde subito la sua presa su di voi e può essere domato. Quindi il primo passo verso la razionalità è rivolto sempre verso l'interno. Dovete cogliere in flagrante quel sé emotivo riflettendo su come vi comportate sotto stress. Quali specifiche debolezze vengono alla luce in questi momenti? Il desiderio di compiacere gli altri? La prepotenza e il desiderio di controllo? Una profonda sfiducia? Osservate le vostre decisioni, in particolare quelle che si sono dimostrate inefficaci: riuscite a vedere uno schema ricorrente, un'insicurezza sottostante che le ha prodotte? Esaminate i vostri punti di forza, ciò che vi distingue dagli altri. Vi aiuterà a stabilire obiettivi in sintonia con i vostri interessi a lungo termine e con le vostre capacità. Conoscendo e apprezzando le differenze che vi caratterizzano, riuscirete anche a resistere alla spinta al conformismo esercitata dai gruppi.

La legge di oggi: riuscite a guardarvi da fuori e a scrutare nella nebbia dell'autoinganno?

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

6 NOVEMBRE

Di chi è la colpa?

Ogni volta che qualcosa va storto, è nella natura umana colpevolizzare questa o quella persona. Lasciate che siano gli altri a impegnarsi in tali stupidaggini, a farsi prendere per il naso, vedendo solo ciò che è subito visibile all'occhio. Voi vedete le cose in maniera diversa. Quando un'operazione non va a buon fine – in affari, in politica e nella vita – risalite alla decisione che innanzitutto l'ha ispirata. L'obiettivo è stato fuorviato. Questo significa che voi stessi siete in gran parte causa di qualsiasi cosa di negativo vi capiti. Con più prudenza, politiche più sagge e una visione migliore avreste potuto evitare il pericolo. Quindi, quando qualcosa va storto, guardatevi dentro a fondo – non in maniera emotiva, per rimproverarvi o indugiare nel senso di colpa, ma per assicurarvi che inizierete la prossima campagna con un passo più deciso e una visione più grande.

La legge di oggi: in ogni insuccesso, ricercate la vostra parte di colpa. La troverete sempre.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 12: «Perdete le battaglie ma vincete la guerra. La grande strategia»

7 NOVEMBRE
Praticate la «Mitfreude»

> Il serpente che ci morsica vuol farci male, quindi se ne rallegra; anche l'animale più basso può raffigurarsi il dolore altrui. Ma raffigurarsi la gioia altrui e rallegrarsi di essa, è il più alto privilegio degli animali superiori.
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

La *Schadenfreude*, l'esperienza di chi prova piacere per il dolore altrui, è strettamente legata all'invidia, come diversi studi hanno dimostrato. Quando invidiamo qualcuno, tendiamo a provare entusiasmo, persino gioia, se costui subisce un danno o soffre per qualche motivo. Ma sarebbe saggio praticare l'emozione opposta, quella che Nietzsche chiamava *Mitfreude*, «gioire con l'altro». Significa che, invece di limitarvi a offrire le vostre congratulazioni alle persone che hanno avuto un colpo di fortuna – un gesto semplice da fare e da dimenticare – dovete invece sforzarvi attivamente di provare la loro stessa gioia, come una forma di empatia. Può sembrare innaturale, perché la nostra prima tendenza è provare un moto di invidia, ma possiamo allenarci a immaginare come devono sentirsi gli altri nel provare felicità o soddisfazione. Non solo ci sgombreremo il cervello dalle brutture dell'invidia, ma creeremo anche un legame insolito con l'altra persona. Se siamo noi l'oggetto della *Mitfreude*, percepiamo l'entusiasmo sincero dell'altra persona per la nostra fortuna anziché sentire soltanto parole, e saremo portati a provare lo stesso per lei. Essendo un evento così raro, contiene un grande potere di legare le persone.

La legge di oggi: interiorizzate la gioia degli altri. Così facendo incrementiamo la nostra capacità di provare quest'emozione riguardo alle nostre esperienze.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

8 NOVEMBRE
La pazienza suprema

Il tempo è un concetto artificiale creato dall'uomo per rendere più sopportabile e più umana l'assenza di limiti dell'eternità e dell'universo. Da che l'uomo ha costruito il concetto del tempo, ha anche imparato a modellarlo, almeno in una certa misura, e a giocarci. Il tempo dei bambini è lungo e lento, fatto di grandi intervalli; il tempo degli adulti corre via con una velocità spaventosa. Il tempo, quindi, dipende dalla percezione che, come sappiamo, può essere modificata a nostro piacimento. È questa la prima cosa da capire se si vuole arrivare a imparare l'arte della tempestività. Se è vero che il tumulto interiore provocato dalle emozioni tende a far scorrere il tempo più velocemente, acquisendo il controllo delle risposte emotive agli eventi, si può rallentare lo scorrere del tempo. Questo diverso modo di porsi in relazione con le cose tende a dilatare la nostra percezione del tempo futuro, ci apre possibilità che la paura e l'ira ci precludono e ci concede la pazienza che è il presupposto della tempestività.

Non mostrate mai fretta – la fretta tradisce mancanza di controllo di sé e del tempo. Apparite sempre pazienti, come se sapeste che tutto verrà a voi a tempo debito. Cercate il momento giusto; cercate di cogliere lo spirito del tempo, le tendenze che vi permetteranno di acquisire il potere. Imparate ad aspettare quando i tempi non sono maturi e a colpire con decisione quando arriva il momento.

La legge di oggi: praticate la pazienza. Aspettate un giorno prima di agire per risolvere quel problema urgente.

Le 48 leggi del potere, Legge 35: «Imparate l'arte di gestire il tempo»

9 NOVEMBRE

Imbrigliate gli impulsi grandiosi

La grandiosità è una forma di energia primitiva che possediamo tutti. Ci spinge a volere qualcosa in più di ciò che abbiamo, a desiderare il riconoscimento e la stima degli altri, a sentirci connessi a qualcosa di più grande. Il problema non ha a che fare con l'energia in sé, che può essere usata per alimentare le nostre ambizioni, ma con la direzione che prende. Normalmente la grandiosità ci induce a immaginare di essere più abili e capaci di quanto non siamo davvero. Possiamo chiamarla *grandiosità fantastica* perché si basa sulle nostre fantasie e sull'impressione distorta che traiamo dalle attenzioni che riceviamo. La grandiosità fantastica vi fa saltare da una splendida idea all'altra, immaginando gli elogi e le attenzioni che riceverete ma senza mai realizzarne nessuna. Invece dovete fare l'opposto. Dovete prendere l'abitudine di concentrarvi profondamente e completamente su un unico progetto o problema. Volete che l'obiettivo sia relativamente semplice da raggiungere, e in un arco temporale di mesi e non di anni? Vi conviene suddividerlo in passi e obiettivi più piccoli nel corso del lavoro. Il vostro traguardo è entrare in uno stato di flusso, in cui la vostra mente si lascia assorbire sempre più nel lavoro, fino al punto in cui le idee vi vengono all'improvviso mentre state facendo tutt'altro. Questa sensazione di flusso dovrebbe essere piacevole e dare dipendenza. Se non entrate in questo stato di flusso, inevitabilmente praticate il multitasking e interrompete la concentrazione. Sforzatevi di smettere. Potrebbe essere un progetto a cui lavorare al di fuori del vostro lavoro. L'importante non è il numero di ore che dedicate al progetto, ma l'intensità e lo sforzo costante che profondete. Un punto correlato a questo: vorrete che questo progetto coinvolga capacità che già avete o che state sviluppando. Il vostro obiettivo è vedere miglioramenti costanti nel livello delle vostre competenze, che certamente deriveranno dall'intensità della vostra focalizzazione. La fiducia in voi stessi aumenterà: dovrebbe bastare per garantire i progressi.

La legge di oggi: non permettetevi di fantasticare su altri progetti all'orizzonte. Dovete imbrigliare questa energia e lasciarvi assorbire il più possibile dal lavoro.

The Laws of Human Nature, 11: «Know Your Limits – The Law of Grandiosity»

10 NOVEMBRE

Trascendete il tribalismo

Il tribalismo affonda le sue radici nei recessi più profondi e primitivi della nostra natura, ma oggi è abbinato a una competenza tecnologica molto superiore e quindi è assai più pericoloso. Ciò che millenni fa ci permetteva di avere un gruppo coeso, più in grado di sopravvivere, oggi potrebbe facilmente condurre all'estinzione della nostra specie. La tribù sente che la sua stessa esistenza è a rischio a causa della presenza del nemico. Non c'è molto spazio per i compromessi. Le battaglie fra tribù possono essere più intense e violente. Il futuro della razza umana dipenderà probabilmente dalla nostra capacità di trascendere questo tribalismo e di vedere che il nostro destino è connesso a quello di tutti gli altri. Siamo un'unica specie, tutti discendenti degli stessi umani originari, tutti fratelli e sorelle. Le nostre differenze sono perlopiù illusorie. Immaginare le differenze è parte della follia dei gruppi. Dobbiamo vederci come un'unica grande collettività e dobbiamo provare un forte senso di appartenenza a essa. Per risolvere i problemi che ci minacciano, creati dall'uomo, servirà cooperazione a un livello molto più alto e uno spirito pragmatico che la tribù non possiede. Non significa porre fine alla diversità delle culture e alla ricchezza che ne consegue. Anzi, la vera collettività incoraggia la diversità interna.

La legge di oggi: dobbiamo giungere alla conclusione che il gruppo primario cui apparteniamo è la razza umana. È il nostro inevitabile futuro. Qualsiasi altra scelta è regressiva e troppo pericolosa.

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

11 NOVEMBRE
Scalate la montagna

Per noi umani, prigionieri del momento presente, è come se vivessimo ai piedi della montagna. Quello che appare più chiaro ai nostri occhi – le altre persone intorno a noi, la foresta circostante – ci offre una visione limitata e distorta della realtà. Il trascorrere del tempo è una lenta ascesa lungo le pendici della montagna. Le emozioni che provavamo nel presente non sono più così intense: riusciamo a distaccarci e a vedere le cose più chiaramente. Più in alto saliamo con il passare del tempo, più informazioni aggiungiamo al quadro complessivo. Quello che abbiamo visto tre mesi dopo il fatto non è accurato quanto ciò che siamo venuti a sapere un anno dopo. È nella parte animale della vostra natura lasciarvi più impressionare da ciò che potete vedere e sentire nel presente: le ultime notizie e tendenze, le opinioni e le azioni delle persone intorno a voi, quello che appare più drammatico. È questo a farvi cadere nei tranelli di chi vi promette risultati rapidi e soldi facili. Ed è questo a farvi reagire in modo eccessivo alle circostanze presenti, passando dall'entusiasmo al panico a seconda della piega che prendono gli eventi. Dovete tenere lo sguardo fisso sulle tendenze generali che governano gli eventi, sugli aspetti non immediatamente visibili. Non perdete mai di vista gli obiettivi a lungo termine. Osservando la scena da un punto di vista più elevato, avrete la pazienza e la lucidità necessarie per raggiungere quasi ogni obiettivo.

La legge di oggi: ricreate artificialmente l'effetto del tempo fornendovi una visuale espansa nel momento presente.

The Laws of Human Nature, 6: «Elevate Your Perspective – The Law of Shortsightedness»

12 NOVEMBRE

Rompete le convenzioni

Per secoli, e fino a oggi, i ruoli di genere hanno rappresentato la convenzione più potente in assoluto. Ciò che uomini e donne potevano dire e fare era rigidamente stabilito, al punto da sembrare quasi determinato da differenze biologiche, anziché da convenzioni sociali. Le donne in particolare vengono educate a mostrarsi cortesi e gradevoli. Si sentono perennemente sotto pressione, costrette a aderire a questi modelli che vengono scambiati per qualcosa di naturale e biologico. Alcune delle donne più influenti della storia sono quelle che hanno deliberatamente rotto con questi codici: artiste come Marlene Dietrich e Joséphine Baker, figure politiche come Eleanor Roosevelt, imprenditrici come Coco Chanel. Hanno tirato fuori la loro Ombra e l'hanno messa in mostra agendo in modi tradizionalmente considerati mascolini, fondendo e confondendo i ruoli di genere. Anche Jacqueline Kennedy Onassis ha ottenuto un grande potere agendo contro lo stereotipo della moglie di un politico. Sostenuta da una pronunciata vena di malizia, quando era scontenta di qualcuno, glielo mostrava apertamente. Sembrava importarle molto poco dell'opinione degli altri. E piaceva per la sua naturalezza. In generale, consideratela una forma di esorcismo: quando mostrate questi desideri e impulsi, non resteranno più nascosti in un angolo della vostra personalità, liberi di tramare in segreto.

La legge di oggi: mostrate l'Ombra. Liberate i vostri demoni e potenziate la vostra presenza come essere umano autentico.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

13 NOVEMBRE

Tollerate gli imbecilli

Non potete essere dappertutto o combattere contro tutti. Tempo ed energia sono limitati e dovete imparare a preservarli. Spossatezza e frustrazione possono ledere la vostra forza di spirito. Il mondo è pieno di imbecilli – gente che non sa aspettare per ottenere i risultati, che cambia al girare del vento, che non sa vedere al di là del proprio naso. La si incontra ovunque: il capo indeciso, il collega avventato, il subordinato isterico. Se lavorate con degli imbecilli, non combattete con loro. Al contrario, considerateli come bambini, o animali domestici, non abbastanza importanti da condizionare il vostro equilibrio mentale. La capacità di restare sereni di fronte agli imbecilli è una competenza molto utile.

La legge di oggi: distaccatevi emotivamente dagli imbecilli. E mentre dentro state ridendo della loro stoltezza, assecondateli in una delle loro idee più innocue.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 3: «Nel tumulto degli eventi, non perdete la vostra forza di spirito. Strategia del contrappasso»

14 NOVEMBRE
Proiettate un’immagine di santità

In qualsiasi epoca storica ricorrono certi tratti che sono invariabilmente considerati positivi, e che voi dovete saper dimostrare. Per esempio, l’aura di santità non passa mai di moda. Apparire santi oggi è certamente diverso, quanto al contenuto, rispetto al Cinquecento, ma l’essenza rimane la stessa: dovete incarnare ciò che è considerato buono e irreprensibile. Nel mondo moderno, significa mostrarvi progressisti, estremamente tolleranti, di mente aperta. Vorrete che tutti vi vedano fare donazioni a buone cause con generosità, sostenendole anche sui social media. Proiettare sincerità e onestà ripaga sempre degli sforzi. Potrà bastare qualche confessione pubblica delle vostre debolezze e vulnerabilità. Chissà perché, la gente considera autentici i segnali di umiltà anche se è molto facile simularli. Imparate a chinare il capo, di tanto in tanto e ad apparire umili. Se va fatto il lavoro sporco, fatelo fare a qualcun altro. Voi avete le mani pulite. Non interpretate mai apertamente il leader machiavellico: funziona solo in televisione.

La legge di oggi: se le persone giudicano gli altri principalmente dalle apparenze, imparate ad assumere il controllo di questa dinamica adottando la maschera appropriata. Un’aria di umiltà, persino di santità, funziona sempre. Evitate ogni traccia di ipocrisia o senso di superiorità.

The Laws of Human Nature, 3: «See Through People’s Masks – The Law of Role-Playing»

15 NOVEMBRE

Adottate uno spirito generoso

Tutti ci portiamo dietro traumi e dolori dalla prima infanzia. Nella vita sociale, crescendo, accumuliamo delusioni e offese. Siamo spesso tormentati da un senso di inutilità, dall'impressione di non meritare davvero le cose belle della vita. Tutti dubitiamo di noi stessi, in certi momenti. Queste emozioni possono condurre a pensieri ossessivi che dominano la nostra mente. Ci spingono a rinunciare a certe esperienze per tenere sotto controllo l'ansia e prevenire la delusione. Ci fanno ricorrere all'alcol e ad altre cattive abitudini per lenire il dolore. Senza neppure accorgercene, assumiamo un atteggiamento negativo e impaurito nei confronti della vita. Diventa una prigione a cui ci condanniamo da soli. Ma non dev'essere per forza così: possiamo liberarci. Dipende da una scelta, un modo diverso di guardare il mondo, un cambio di atteggiamento. Questa libertà proviene in sostanza dall'adottare uno spirito generoso verso gli altri e verso noi stessi. Accettando le persone, comprendendole e se possibile amandole per la loro natura umana, possiamo liberare la mente dalle emozioni ossessive e meschine. Possiamo smettere di reagire a tutto quello che fanno e dicono gli altri. Possiamo interporre una certa distanza per non prendere sempre tutto sul personale. Così si libera spazio mentale da dedicare a obiettivi più elevati. Quando iniziamo a percepire il potere entusiasmante di questo nuovo atteggiamento, vorremo condurlo più lontano possibile.

La legge di oggi: quando ci sentiamo generosi con noi stessi e con gli altri, gli altri si sentiranno attratti da noi e vorranno imitare il nostro spirito.

The Laws of Human Nature, 8: «Change Your Circumstances by Changing Your Attitude – The Law of Self-Sabotage»

16 NOVEMBRE

Integrate il lato dell'Ombra

Fin da giovane Abraham Lincoln amava analizzare se stesso, e un tema ricorrente nelle sue autoanalisi era il fatto di possedere una personalità duplice: da un lato una vena ambiziosa del carattere, fin quasi alla crudeltà, e dall'altro una sensibilità e una delicatezza che lo rendevano propenso alla depressione. Entrambi i lati della sua natura lo facevano sentire a disagio, diverso dagli altri. Sul lato della durezza, per esempio, amava il pugilato e si divertiva a distruggere l'avversario sul ring. In giurisprudenza e in politica, aveva un senso dell'umorismo piuttosto graffiante. Sul lato morbido, amava la poesia, provava un grande affetto per gli animali e odiava assistere a violenze fisiche di qualsiasi genere. Nei momenti peggiori tendeva a sprofondare in un'intensa malinconia e a meditare amaramente sulla morte. Nel complesso, si considerava troppo sensibile per il mondo turbolento della politica. Anziché negare l'esistenza di quel lato di sé, lo incanalò in una profondissima empatia per il popolo, per l'uomo e la donna comune. Poiché era molto turbato dalle vite perdute nella guerra, si sforzò al massimo per porre fine al conflitto. Non proiettava tutti i mali sui sudisti ma anzi solidarizzava con la sofferenza del Sud e cercava una pace che non fosse punitiva. Aveva anche uno spiccato senso dell'umorismo che dirigeva contro se stesso: si prendeva in giro da solo per la sua bruttezza, il timbro di voce acuto, la natura malinconica. Accogliendo e integrando quelle qualità opposte nella sua immagine pubblica, dava un'impressione di completa autenticità. Le persone si identificavano con lui come non erano mai riuscite a fare con un altro leader politico.

La legge di oggi: il vostro obiettivo dev'essere non solo la completa accettazione del vostro lato Ombra, ma anche il desiderio di integrarlo nella vostra personalità. In questo modo diventerete esseri umani più completi e irradierete un'autenticità che attirerà le persone verso di voi.

The Laws of Human Nature, 9: «Confront Your Dark Side – The Law of Repression»

17 NOVEMBRE

Bilanciate immaginazione e realtà

Il vostro progetto comincia con un'idea, e mentre cercate di affinare questa idea lasciate che l'immaginazione spicchi il volo e restate aperti a varie possibilità. A un certo punto passate dalla fase della progettazione a quella dell'esecuzione. Ora dovete ricercare attivamente il feedback e le critiche delle persone che rispettate o del vostro pubblico naturale. Volete sentir parlare dei difetti e dei problemi del vostro piano, perché è l'unico modo per affinare le vostre competenze. Se il progetto non ottiene i risultati sperati, o se il problema non viene risolto, accettatelo: è il modo migliore per imparare. Analizzate in modo approfondito gli errori che avete commesso, e siate più spietati possibile. Quando avete ricevuto un feedback e avete analizzato i risultati, potete tornare a quel progetto o iniziarne uno nuovo, lasciando di nuovo correre l'immaginazione ma incorporando ciò che avete imparato dall'esperienza. Continuate a ripetere questo ciclo a oltranza, notando con piacere che state migliorando. Se restate troppo a lungo nella fase dell'immaginazione, ciò che creerete tenderà a essere troppo ambizioso e avulso dalla realtà. Se vi limitate ad ascoltare il feedback e fate in modo che il lavoro sia un riflesso completo delle aspettative altrui, il risultato resterà convenzionale e piatto. Mantenendo invece un dialogo vivo e costante tra la realtà (il feedback) e la vostra immaginazione, creerete qualcosa di pratico e potente.

La legge di oggi: se vi spostate continuamente in maniera circolare dalla vostra immaginazione al feedback ricevuto dagli altri, quello che produrrete sarà al contempo unico e connesso al vostro pubblico: la miscela perfetta.

The Laws of Human Nature, 11: «Know Your Limits – The Law of Grandiosity»

18 NOVEMBRE

Focalizzatevi sull'esterno

Noi umani siamo egocentrici per natura e passiamo la maggior parte del tempo a focalizzarci internamente sulle nostre emozioni, le nostre ferite, le nostre fantasie. Vi conviene prendere l'abitudine di rovesciare il più possibile questa situazione. Potete riuscirci in tre modi. Il primo: affinate la capacità di ascolto, immergendovi nelle parole e nei segnali non verbali dell'altro. Vi allenate a leggere tra le righe di ciò che dicono le persone. Vi sintonizzate sui loro umori e sulle loro esigenze, e percepite cosa manca loro. Non prendete alla lettera i sorrisi e gli sguardi di approvazione ma percepite la tensione o il fascino che c'è sotto. Il secondo: vi dedicate a conquistare il rispetto delle persone. Non sentite di averne diritto; la vostra focalizzazione non è rivolta alle emozioni e a ciò che gli altri vi devono per via della vostra posizione e grandezza (significherebbe essere rivolti all'interno). Vi guadagnate il loro rispetto rispettando a vostra volta le loro esigenze individuali e dimostrando che lavorate in vista del bene comune. Il terzo: ritenete che essere un leader sia una responsabilità gravosa, perché il benessere dell'intero gruppo dipende dalle vostre decisioni. Siete motivati non dalla ricerca di attenzioni ma dalla volontà di ottenere i migliori risultati possibili per il massimo numero di persone. Vi lasciate assorbire dal lavoro, non dal vostro ego. Provate una connessione profonda e viscerale con il gruppo: il destino di tutti è strettamente intrecciato al vostro.

La legge di oggi: se emanate questa vibrazione la gente la percepirà e si sentirà attratta da voi in virtù del semplice fatto che è raro incontrare una persona così sensibile agli umori altrui e così profondamente concentrata sui risultati.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

19 NOVEMBRE
Il destino

> Ognuno di noi è la propria anima. […] Sappi allora che tu sei un dio, se è vero che è un dio la fonte dell'energia, del sentimento, della memoria, della preveggenza, che tanto governa e guida e muove quel corpo a cui è preposto, quanto il dio supremo questo mondo; e come il dio stesso muove il mondo mortale in qualche sua parte, così l'anima immortale muove il nostro fragile corpo.
>
> CICERONE

Nell'antichità molti grandi leader, come Alessandro Magno e Giulio Cesare, pensavano di discendere dagli dèi e di essere parzialmente divini a propria volta. Queste convinzioni si traducevano in un'elevata fiducia in se stessi che gli altri percepivano e riconoscevano: diventava quindi una profezia autoavverante. Non è necessario che anche voi nutriate pensieri così megalomani, ma pensare di essere destinati a grandi cose vi dà una certa resilienza quando gli altri vi si oppongono o cercano di resistervi. Non interiorizzerete i dubbi scaturiti da quei momenti. Avrete uno spirito intraprendente e sarete sempre pronti a provare cose nuove, e anche a correre rischi, sicuri nella vostra capacità di riprendervi dagli insuccessi e sentendovi destinati al successo.

La legge di oggi: siete destinati a fare grandi cose, e pensando così creerete una dinamica autoavverante.

The Laws of Human Nature, 8: «Change Your Circumstances by Changing Your Attitude – The Law of Self-Sabotage»

20 NOVEMBRE
Concentratevi e stabilite delle priorità

> Niente è nostro eccetto il tempo. Dove vive chi non dà luogo al vivere? È sbagliato sciupare la preziosa vita sia in compiti materiali che in un eccesso di quelli sublimi.
>
> BALTASAR GRACIÁN

Certe attività rappresentano una perdita di tempo. Certe persone di bassa natura ci trascinano giù con loro, quindi dobbiamo evitarle. Tenete d'occhio gli obiettivi a lungo e a breve termine e restate concentrati e vigili. Permettetevi il lusso di esplorare e vagabondare con la creatività, ma sempre con un obiettivo di fondo.

La legge di oggi: in un mondo pieno di distrazioni, dovete concentrarvi e stabilire delle priorità.

The Laws of Human Nature, 15: «Make Them Want to Follow You – The Law of Fickleness»

21 NOVEMBRE

Connettetevi a ciò che avete più vicino

La vita è breve e abbiamo una quantità limitata di energia. Guidati dall'avidità dei nostri desideri, possiamo sprecare tempo in ricerche e trasformazioni futili. In generale, non aspettate sempre che arrivi qualcosa di meglio ma sfruttate al massimo quello che avete già. La realtà vi chiama a sé. Sprofondare con la mente in ciò che è più vicino, anziché in ciò che è lontano, dà una sensazione molto diversa. Con le persone della vostra cerchia, potete sempre connettervi a un livello più profondo. Ci sono molte cose che non saprete mai sul conto delle persone con cui avete a che fare, e questo può essere una fonte di grande fascino. Potete connettervi più strettamente con l'ambiente intorno a voi. Il luogo in cui vivete ha una storia complessa in cui potete immergervi. Conoscere meglio il vostro ambiente vi presenterà molte opportunità di conquistare potere. Quanto a voi stessi, avete angoli misteriosi che non comprendete fino in fondo. Cercando di conoscervi meglio potete assumere il comando della vostra natura anziché esserne schiavi. E il vostro lavoro presenta possibilità infinite di miglioramento e innovazione, sfide incessanti per l'immaginazione. Ecco le cose che vi sono vicine e compongono il vostro mondo reale, non virtuale.

La legge di oggi: alla fin fine, quello che davvero dovete desiderare è una relazione più stretta con la realtà, che vi darà calma, concentrazione e la capacità pratica di modificare ciò che può essere modificato.

The Laws of Human Nature, 5: «Become an Elusive Object of Desire – The Law of Covetousness»

22 NOVEMBRE
Accogliete di buon grado tutto quello che vi succede

> Quando, per esempio, uno prova invidia per un altro a causa delle vicende interessanti che gli sono occorse durante la vita, dovrebbe piuttosto invidiarlo per le sue qualità intellettuali, che conferivano a quelle vicende il significato e l'importanza che esse assumono nella sua descrizione.
>
> ARTHUR SCHOPENHAUER

Nel 1928 l'attrice Joan Crawford era già relativamente affermata a Hollywood, ma si sentiva frustrata dai ruoli limitati che le venivano proposti. Vedeva passare avanti a lei altre attrici con meno talento. Forse il problema era la sua scarsa assertività. Decise di esprimere la sua opinione a uno dei produttori più potenti della MGM, Irving Thalberg. Non sapeva che Thalberg avrebbe considerato impudente quel gesto e che era vendicativo di natura. Quindi la fece scritturare in un western, sapendo che era l'ultima cosa che voleva e che un film del genere rappresentava un vicolo cieco per molte attrici. Joan imparò la lezione e decise di accettare il proprio destino. Si impose di farsi piacere il genere western. Imparò a cavalcare bene. Lesse libri sul Vecchio West e si appassionò al suo folclore. Se era quello che doveva fare per avere successo, era pronta a diventare la regina dei film western. Come minimo le avrebbe permesso di affinare le sue capacità recitative. Mantenne questo atteggiamento per tutta la vita nei confronti del lavoro e delle ardue sfide che ogni attrice doveva affrontare a Hollywood, dove le carriere erano in genere molto brevi. Ogni ostacolo era un'occasione per crescere e migliorare.

La legge di oggi: considerate gli ostacoli come occasioni di apprendimento, come mezzi per diventare più forti.

The Laws of Human Nature, 8: «Change Your Circumstances by Changing Your Attitude – The Law of Self-Sabotage»

23 NOVEMBRE

Ammirate la grandezza umana

L’ammirazione è l’esatto opposto dell’invidia: riconosciamo i successi degli altri, li celebriamo, senza bisogno di sentirci insicuri. Ammettiamo la superiorità dell’altro nelle arti o nelle scienze o nel business, senza soffrirne. Ma non è tutto qui. Nel riconoscere la grandezza di qualcuno celebriamo il potenziale più elevato della nostra specie. Proviamo la *Mitfreude* con il meglio che la natura umana abbia da offrire. Condividiamo l’orgoglio che proviene dal raggiungimento di una nuova vetta per l’umanità. Questa ammirazione ci eleva al di sopra delle meschinerie della vita quotidiana e avrà su di noi un effetto calmante.

La legge di oggi: benché sia più facile ammirare senza invidia chi è già morto, provate a includere almeno una persona vivente nel vostro pantheon. Per chi è ancora giovane, questi oggetti di ammirazione possono servire anche come modelli da emulare.

The Laws of Human Nature, 10: «Beware the Fragile Ego – The Law of Envy»

24 NOVEMBRE
Cercate un gruppo che possa trascinarvi verso l’alto

La realtà di un gruppo è la seguente: esiste allo scopo di ottenere risultati, di fare cose, di risolvere problemi. Possiede certe risorse da sfruttare: la forza lavoro e i pregi dei suoi membri, le risorse economiche. Opera in un determinato ambiente che quasi sempre è competitivo e in costante evoluzione. Il gruppo sano pone l’enfasi sul lavoro in sé, punta a trarre il massimo dalle risorse e a adattarsi agli inevitabili cambiamenti. Se non spreca tempo in un’infinità di giochi politici, un gruppo di questo tipo può ottenere dieci volte più di un gruppo disfunzionale. Tira fuori il meglio della natura umana: l’empatia delle persone, la loro capacità di collaborare ai livelli più alti.

Ci piace concentrarci sulla salute psicologica degli individui, e su come forse un terapeuta potrebbe risolvere i loro eventuali problemi. Quello a cui non pensiamo, però, è che far parte di un gruppo disfunzionale può rendere gli individui instabili e nevrotici. È vero anche l’opposto: partecipando a un gruppo ad alto funzionamento ci rendiamo sani e interi. Queste esperienze sono memorabili e ci cambiano la vita. Acquistiamo fiducia nelle nostre capacità, che un gruppo di questo tipo premia. Ci sentiamo connessi alla realtà. Veniamo trascinati verso l’alto insieme al gruppo, realizzando la nostra natura sociale al livello elevato a cui è destinata. Proviamo una scarica di energia che deriva dal sentirci connessi agli altri nell’urgenza del lavoro che ci accomuna.

La legge di oggi: dovete comprendere a fondo gli effetti che i gruppi hanno sui vostri pensieri ed emozioni. Con questa consapevolezza, potete inserirvi in gruppi che esercitino una trazione verso l’alto.

The Laws of Human Nature, 14: «Resist the Downward Pull of the Group – The Law of Conformity»

25 NOVEMBRE

Trasformate l’amor proprio in empatia

Pensiamo di conoscere bene le persone con cui abbiamo a che fare. La vita è dura, e abbiamo tante altre incombenze da sbrigare. Siamo pigri e preferiamo affidarci a giudizi preconfezionati. Ma in realtà è una questione di vita o di morte e il nostro successo dipende dallo sviluppo di queste capacità. Semplicemente non ne siamo consapevoli perché non vediamo la connessione tra i problemi nella nostra vita e il fatto che fraintendiamo continuamente gli umori e le intenzioni altrui, e le infinite opportunità perdute che ne derivano. Il primo passo, quindi, è il più importante: capire che avete uno straordinario strumento sociale che non coltivate, l’empatia. Il modo migliore per scoprirlo è provarci. Interrompete il vostro incessante monologo interiore e prestate più attenzione alle persone. Sintonizzatevi con gli umori mutevoli degli individui e del gruppo. Scoprite la conformazione psicologica di ogni persona e le sue motivazioni. Provate a calarvi nel loro punto di vista, a entrare nel loro mondo e nel loro sistema di valori. D’un tratto diventerete consapevoli di un mondo intero di comportamenti non verbali di cui ignoravate l’esistenza, come se ora i vostri occhi riuscissero a vedere la luce ultravioletta. Quando percepite questo potere, sentirete la sua importanza e vi risveglierete a nuove possibilità sociali.

La legge di oggi: siamo tutti narcisisti, alcuni più profondamente di altri. La nostra missione nella vita è venire a patti con quest’amore per noi stessi e imparare a dirigere la nostra sensibilità verso l’esterno, verso gli altri, anziché verso l’interno.

The Laws of Human Nature, 2: «Transform Self-Love into Empathy – The Law of Narcissism»

26 NOVEMBRE
Il bias di conferma

> Il banco di prova di un'intelligenza superiore è la capacità di sostenere simultaneamente due idee contrapposte senza perder la capacità di funzionare.
>
> FRANCIS SCOTT FITZGERALD

Per formulare un'idea e convincerci che ci siamo arrivati razionalmente, andiamo in cerca di prove a sostegno della nostra opinione. Cosa potrebbe esserci di più oggettivo e scientifico? Ma a causa dell'influenza inconscia del principio di piacere, troviamo le prove a conferma di ciò che vogliamo credere. È noto come bias (pregiudizio o distorsione cognitiva) di conferma. Quando andate alla ricerca del bias di conferma nel mondo, osservate le teorie che sembrano un po' troppo belle per essere vere. Si cerca di dimostrarne la validità con dati statistici e studi; non è difficile trovarli, una volta che ci si è convinti della giustezza della propria posizione. Su internet è facile reperire studi che sostengono entrambi i lati di un dibattito. In generale non dovete mai accettare la validità delle idee di qualcuno solo perché ha «fornito delle prove». Esaminate personalmente le prove alla fredda luce del giorno, con il massimo scetticismo di cui siete capaci.

La legge del giorno: il vostro primo istinto dev'essere sempre quello di ricercare le prove che smentiscono le vostre convinzioni più care e quelle altrui. È questa la vera scienza.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

27 NOVEMBRE

Date per scontato di aver frainteso gli altri

Il pericolo più grande che dovete affrontare è la vostra convinzione di capire a fondo le persone e di saperle giudicare e categorizzare rapidamente. Dovete invece partire dall'assunto che siete ignoranti e nutrite pregiudizi naturali che vi spingono a giudicare male le persone. Tutti coloro che vi circondano vi mostrano una maschera che serve ai loro scopi. Voi scambiate la maschera per la realtà. Liberatevi della tendenza a formulare giudizi avventati. Aprite la mente per vedere le persone in una nuova luce. Non date per scontato di essere simili a loro, o che condividano i vostri valori. Ogni persona che incontrate è come un paese inesplorato, con una conformazione psicologica particolare che dovete esplorare attentamente. Siate pronti a farvi sorprendere da ciò che scoprirete.

La legge di oggi: questo spirito flessibile e aperto è simile all'energia creativa: una disponibilità a considerare un maggior numero di possibilità e opzioni. Anzi, sviluppare l'empatia potenzierà anche la vostra creatività.

The Laws of Human Nature, 2: «Transform Self-Love into Empathy – The Law of Narcissism»

28 NOVEMBRE
Fate sì che il passato prenda vita

Non ne siamo pienamente consapevoli, ma noi che abitiamo il presente siamo i variegati prodotti di tutti i cambiamenti accumulati nel corso della storia dal pensiero umano e dalla psicologia. Vedendo il passato come qualcosa di morto, non facciamo che negare a noi stessi la nostra vera identità. Perdiamo le radici e ci imbarbariamo, senza più legami con la nostra natura. Dovete alterare radicalmente la vostra relazione con la storia, riportandola in vita dentro di voi. Iniziate prendendo un'epoca storica che vi interessa particolarmente, per qualunque motivo: cercate di ricreare lo spirito di quei tempi, di entrare nell'esperienza soggettiva dei personaggi di cui leggete, usando l'immaginazione attiva. Guardate il mondo attraverso i loro occhi. Utilizzate gli eccellenti libri scritti nell'ultimo secolo per farvi un'idea della vita quotidiana nei diversi periodi (per esempio *Everyday Life in Ancient Rome* di Lionel Casson o *L'Autunno del Medioevo* di Johan Huizinga). Nella letteratura dell'epoca potete percepire lo spirito del tempo. I romanzi di Francis Scott Fitzgerald vi daranno un'impressione molto più vivida dell'Età del Jazz rispetto a un saggio erudito sul tema. Liberatevi dalla tentazione di giudicare o moraleggiare.

La legge di oggi: le persone facevano esperienza del loro presente in un contesto che aveva senso per loro. Vi conviene provare a comprenderlo dall'interno.

The Laws of Human Nature, 17: «Seize the Historical Moment – The Law of Generational Myopia»

29 NOVEMBRE
Il cavaliere e il cavallo

Gli antichi Greci usavano una metafora efficace: il cavaliere e il cavallo. Il cavallo è la nostra natura emotiva che ci spinge a muoverci in continuazione. Questo cavallo ha tantissima energia e potenza, ma senza un cavaliere che lo guidi è selvaggio, vulnerabile ai predatori e non fa che cacciarsi nei guai.

Il cavaliere è la nostra mente razionale. Con l'allenamento e la pratica impara a reggere le redini e a guidare il cavallo, trasformando quella potente energia animale in qualcosa di produttivo. L'uno senza l'altro è inutile. Senza il cavaliere, non può esserci finalità e direzione nel movimento. Senza il cavallo non c'è energia, non c'è potere.

Nella maggior parte delle persone domina il cavallo e il cavaliere è debole. In alcune persone il cavaliere è troppo forte, tiene le redini troppo corte e ha paura di lanciare ogni tanto l'animale al galoppo. Il cavallo e il cavaliere devono collaborare. Ciò significa che dobbiamo pensare alle nostre azioni prima di compierle; dobbiamo ragionare il più possibile su una situazione prima di deciderci.

Ma una volta presa una decisione, lasciamo briglia sciolta ed entriamo in azione con audacia e spirito di avventura. Invece di restare schiavi di quell'energia, la convogliamo per usarla. È l'essenza della razionalità. Come esempio di questo ideale in azione, provate a mantenere un perfetto equilibrio tra scetticismo (cavaliere) e curiosità (cavallo). In questa modalità siete scettici sui vostri entusiasmi e su quelli altrui. Non prendete per buone le spiegazioni delle altre persone e la loro applicazione delle «prove». Guardate i risultati delle loro azioni, non ciò che dicono sulle loro motivazioni. Ma se esagerate, la vostra mente si schiuderà alle idee strampalate, alle congetture entusiasmanti, alla curiosità in sé e per sé.

Dovete conservare l'elasticità di spirito che avevate da bambini, quando eravate interessati a tutto, e mantenere al contempo la pragmatica necessità

di verificare e controllare personalmente tutte le idee e le convinzioni. Le due cose possono coesistere. È un equilibrio che ogni genio possiede.

La legge di oggi: non possiamo separare le emozioni dai pensieri. Le due realtà sono strettamente interconnesse. Ma inevitabilmente c'è un fattore dominante, alcune persone sono più chiaramente governate dalle emozioni rispetto ad altre. Imparate a incanalare le emozioni anziché seguirle ovunque vi portino.

The Laws of Human Nature, 1: «Master Your Emotional Self – The Law of Irrationality»

30 NOVEMBRE

Avanzate con risolutezza verso l’obiettivo

Nella storia militare possiamo individuare due tipi di eserciti: quelli che combattono per un ideale o un’idea e quelli che combattono principalmente per i soldi, perché lo fanno per lavoro. Chi va in guerra per una causa combatte con maggiore intensità, legando il suo destino individuale a quello della causa stessa e della nazione. È più pronto a morire in battaglia. Chi in un esercito prova meno entusiasmo si lascia trascinare dallo spirito del gruppo. Il generale può chiedere di più ai suoi soldati. I battaglioni sono più uniti, e i leader dei battaglioni sono più creativi. Lottare per una causa è un moltiplicatore di forza: più stretta è la connessione con la causa, più alto sarà il morale, che si tradurrà in una forza maggiore. Un esercito così motivato può spesso sconfiggerne uno più numeroso ma meno risoluto. Possiamo dire qualcosa di simile a proposito della vostra vita: operare con una motivazione forte moltiplica le forze. Tutte le vostre azioni e decisioni hanno alle spalle un potere più grande perché sono guidate da un’idea di fondo e da un obiettivo. I diversi lati del vostro carattere sono convogliati verso questo obiettivo, dandovi un’energia capace di sostenersi nel tempo. La vostra capacità di concentrazione e di far fronte alle avversità vi riempiono di un’energia incontenibile. Potete chiedere di più a voi stessi.

La legge di oggi: in un mondo in cui tante persone vagano senza meta, quelle che mirano a un obiettivo superano facilmente i rivali e attraggono l’attenzione. Trovate il vostro obiettivo ed elevatelo rendendo la connessione più profonda possibile.

The Laws of Human Nature, 13: «Advance with a Sense of Purpose – The Law of Aimlessness»

Dicembre

Il Sublime cosmico: espandere la mente fino ai confini estremi

Siete voi a determinare la qualità della vostra mente attraverso la natura dei pensieri che fate ogni giorno. Se i pensieri girano intorno alle stesse ossessioni e drammi, create un panorama mentale arido e monotono, che in segreto vi fa soffrire. Dovete invece impegnarvi per far traboccare la mente all'esterno, per sfoderare l'immaginazione e intensificare l'esperienza della vita. E la distanza massima a cui si può espandere la mente equivale a collegarla al Sublime cosmico. Considerate l'assenza di limiti nello spazio e nel tempo, la bellezza indicibile della catena di eventi innescata dal Big Bang. Tornate alle origini stesse del nostro pianeta visitando certi panorami primordiali. Pensate alla natura infinita del cervello umano come specchio del cosmo infinito. Meditate sulla nostra comune mortalità. Siete circondati ogni giorno da un'infinità di meraviglie, e nella misura in cui le lasciate entrare ogni giorno nella vostra coscienza potete espandere la mente e rinvigorire il suo immenso potere. Il mese di dicembre vi aiuterà a espandere la mente fino ai suoi estremi confini: il Sublime cosmico.

La morte è la nostra paura più grande. Ma questa paura produce effetti di cui non siamo neppure consapevoli. Infetta la nostra intera vita mentale. Instilla segretamente la paura di vivere. Gran parte dell'ansia cronica e latente che affligge quasi tutti è radicata nell'incapacità di fare i conti con la nostra mortalità.

Viviamo in una cultura che porta all'estremo la negazione della morte, limitando al minimo la possibilità di affrontare il tema.

Se tornaste indietro di secoli, non riuscireste a evitare di veder morire qualcuno davanti a voi, in casa o per la strada. Quasi tutti dovevano uccidere per procacciarsi il cibo. Gli animali venivano macellati sotto gli occhi di tutti.

La morte aveva una presenza. Era costantemente *lì*. E così le persone ci pensavano in continuazione. E la religione le aiutava a fare i conti con la loro natura mortale.

Nel mondo di oggi è vero l'esatto contrario. Dobbiamo reprimere il pensiero stesso della morte, non possiamo vederla da nessuna parte. Viene relegata negli ospedali e disinfettata, avviene a porte chiuse. Nessuno ne parla mai. Nessuno vi dice che è forse la competenza più importante da acquisire nella vita: saper affrontare la paura della morte. Nessuno lo insegna. I vostri genitori non ve ne hanno parlato. Il vostro fidanzato o fidanzata non ne fanno menzione. Nessuno. È un segreto sporco. Ma è l'unica realtà che abbiamo. Moriremo tutti.

Quindi, anche se lo negate o lo reprimete – come fa la maggioranza delle persone – viene fuori lo stesso. Vi rende ansiosi nella vita quotidiana, perché non affrontate la questione più importante in assoluto. Non ve ne rendete conto, ma vi influenza nelle decisioni di ogni giorno, nel modo in cui interagite con le persone. È molto semplice: dovete fare i conti con questa paura e trovare modi per trasformarla in vitalità e potere.

Pensatela così: potreste morire domani. Non avete voce in capitolo. Potreste essere giovani, potreste avere ventiquattro anni: le persone

muoiono giovani in continuazione. Capite che cosa significa: significa che il vostro tempo è limitato. Non avete decenni e decenni davanti a voi. Avete sogni, aspirazioni, progetti: sapere che la vita è breve e precaria vi instilla un senso di urgenza e vi fa apprezzare tutto ciò che vedete intorno a voi. Rende la vita più vivida e intensa facendovi capire che da un giorno all'altro potrebbe esservi strappata via.

Quanto a me, la vita me l'ha fatto capire con una bella doccia fredda. Due mesi dopo aver finito di scrivere *The Laws of Human Nature*, ho avuto un ictus. Un ictus abbastanza grave: sono fortunato a essere ancora qui e senza danni cerebrali permanenti. È durato pochi minuti, al termine dei quali ero in coma; e al risveglio non riuscivo più a muovere la metà sinistra del corpo. Lentamente la mobilità è tornata. Ma ho dovuto affrontare questa realtà appena dopo aver scritto il capitolo che parlava della meditazione sulla nostra comune mortalità. E ciò che ho scritto in quel libro è vero.

Ora mi guardo intorno, vedo tutto ciò che possiedo e quell'esperienza rende tutto più intenso. I colori sono più brillanti. I suoni echeggiano di più. Mi sento più connesso alle altre persone perché ora sono consapevole non solo della mia mortalità ma anche della loro. La mia ragazza, i miei amici potrebbero non essere più qui domani. Devo apprezzarli di più. Devo capire che questa possibilità riguarda tutti. E sapere che altre persone affrontano la stessa prospettiva è un modo per connettermi a loro, un modo per approfondire la mia empatia a un livello umano fondamentale.

Il potere essenziale che ci è conferito dal confrontarci con la nostra mortalità lo chiamerò il Sublime, perché richiama anche l'idea delle meraviglie che il mondo ci offre, e di quante cose diamo per scontate perché pensiamo che vivremo per sempre. È un concetto di assoluta importanza per me ed è anche molto personale, nel senso che io stesso sono arrivato a un passo dalla morte.

È come trovarsi in riva all'oceano. La paura di quei flutti oscuri ci spinge ad arretrare, a girarci dall'altra parte. Voglio che voi, invece, saliate a bordo della vostra barchetta, vi inoltriate in quell'oceano e lo esploriate.

1° DICEMBRE
L’infinito e il sublime

> Se gli altri animali contemplano a testa bassa la terra, la faccia dell’uomo [Dio] l’ha alzata, gli ha imposto la vista del cielo perché levasse lo sguardo spingendolo fino alle stelle.
>
> OVIDIO

Possiamo definire il Sublime cosmico come un incontro con un oggetto fisico che incarna o richiama un’idea dell’infinito, nello spazio o nel tempo. Nel mondo antico, i nostri antenati comprendevano questo bisogno profondo dell’uomo. Nelle culture di tutto il mondo esistevano rituali, spesso riti di iniziazione, che stimolavano la consapevolezza delle magnifiche forze che trascendono l’umano: spesso gli sciamani o i saggi anziani fungevano da guide. Nella nostra cultura non è facile trovare una guida o un tramite ufficiale per raggiungere il Sublime cosmico; anzi, accade l’opposto: i media che dominano la nostra mente ci riempiono la testa di sciocchezze inutili e dei drammi del momento. Se cerchiamo l’espansione necessaria per tirarci fuori dal tran tran quotidiano, siamo sostanzialmente da soli. Per fortuna, però, non è difficile quanto potremmo immaginare: siamo circondati da incarnazioni dell’infinito e del meraviglioso. L’infinito assume molte forme: il silenzio, orizzonti che appaiono illimitati, spazi vuoti eccetera. L’importante è quanto siamo sintonizzati con questi luoghi: il nostro desiderio di espanderci e trascendere i limiti consueti, la nostra disponibilità a spogliarci delle distrazioni e restare aperti agli elementi. Siamo alla ricerca di un’esperienza, non di altre parole.

La legge di oggi: distogliete la mente dai drammi del momento e ricercate l’espansione.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

2 DICEMBRE
Un’eventualità estremamente improbabile

Il modello per la nostra percezione del Sublime deriva dalla meditazione che compiamo sulla mortalità, ma possiamo allenare la mente a farne esperienza attraverso altri pensieri e azioni. Per esempio, guardando il cielo stellato della notte possiamo lasciare che la nostra mente provi ad abbracciare l’infinità dello spazio e la strabiliante piccolezza del nostro pianeta, perso in tutto quel buio. Possiamo incontrare il Sublime pensando alle origini della vita sulla Terra, a quanti miliardi di anni fa è successo, forse in un singolo istante, e a quanto fosse improbabile che accadesse, considerando le migliaia di fattori che hanno dovuto convergere perché l’esperimento della vita avesse inizio su questo pianeta. Per la nostra mente è impossibile visualizzare questi archi di tempo sterminati e le reali origini della vita, perciò ci resta solo una sensazione vaga del Sublime. Possiamo però andare oltre: svariati milioni di anni fa ha avuto inizio l’esperimento umano, quando ci siamo diversificati dai nostri antenati, i primati. Ma a causa della nostra debolezza fisica e del nostro numero limitato, rischiavamo continuamente l’estinzione. Se quell’evento così probabile fosse avvenuto – com’è stato per tante altre specie, comprese altre varietà di uomo – il mondo avrebbe preso una piega molto diversa. D’altro canto anche l’incontro tra i nostri genitori e la nostra nascita sono dipesi da una serie di eventi casuali che erano altrettanto improbabili.

La legge di oggi: questo ci induce a vedere la nostra esistenza in quanto individui, un fatto che davamo per scontato, come un’eventualità estremamente improbabile, considerando tutti gli elementi fortuiti che hanno dovuto correlarsi per provocarla.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

3 DICEMBRE
Guardate in faccia la vostra mortalità

> Va sempre così, con il sacro valore della vita. Ce lo dimentichiamo finché ci appartiene, e nelle ore serene della vita gli prestiamo la stessa scarsa attenzione che riserviamo alle stelle durante il giorno. Deve cadere la notte per renderci consapevoli della maestà del firmamento.
>
> STEFAN ZWEIG

Quasi tutti passiamo la vita a scansare il pensiero della morte. Invece, l'inevitabilità del trapasso dovrebbe restare sempre presente alla mente. Comprendere la brevità della vita ci riempie di energia propositiva e di urgenza di realizzare i nostri obiettivi. Allenarci ad affrontare e accettare questa realtà rende più facile la gestione degli inevitabili ostacoli, separazioni e crisi che dobbiamo affrontare nella vita. Ci dà il senso delle proporzioni, ci fa vedere cosa è davvero importante in questa breve esistenza che ci è concessa. La maggior parte delle persone cerca continuamente nuovi modi per separarsi dagli altri e sentirsi superiore. Dobbiamo invece vedere la mortalità che ci caratterizza tutti, che ci connette e ci mette tutti sullo stesso piano.

La legge di oggi: diventando profondamente consapevoli della nostra mortalità, intensifichiamo la nostra esperienza di ogni aspetto della vita.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

4 DICEMBRE
L’universo è dentro di voi

> Sono così contento da averne quasi paura. […] In piedi sulla nuda terra – con la testa inondata dall’aria gioiosa e sollevata verso lo spazio infinito – ogni egoismo meschino svanisce. Divento una pupilla trasparente; non sono niente, vedo tutto; le correnti dell’Essere Universale mi attraversano; sono una parte o una particella di Dio.
>
> RALPH WALDO EMERSON

La forma dell’infinito che è forse la più sublime e meravigliosa da contemplare è quella a voi più vicina: il vostro cervello. State a sentire: ci sono circa un milione di miliardi di sinapsi (i collegamenti tra i neuroni) nella corteccia del cervello umano. Come ha calcolato il biologo Gerald Edelman, se contassimo queste sinapsi al ritmo di una al secondo impiegheremmo circa trentadue milioni di anni per contarle tutte. Poi, se volessimo elencare tutti i possibili collegamenti tra queste sinapsi, il numero diventerebbe iperastronomico: circa un venti seguito da milioni di zeri, un numero superiore alla somma di tutte le particelle con carica positiva presenti nell’universo, e più di tutta la materia in esso contenuta. Il neuroscienziato Christof Koch ha detto una volta che il cervello umano è «l’oggetto più complesso nell’universo conosciuto». Altrettanto straordinarie sono le ipervelocità a cui opera. Lo spazio interno del cervello umano coincide con lo spazio esterno dell’universo: la sua estensione è quasi infinita. (E tutta questa velocità e potenza derivano da un organo composto degli stessi elementi chimici di cui sono fatte le pietre.) **La legge di oggi: la magnificenza dell’universo è davvero dentro di noi.**

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

5 DICEMBRE
Immergete la mente nel momento

Ogni mattina, prima di fare colazione o qualsiasi altra cosa, medito per quaranta minuti. Sono quaranta minuti molto intensi, perché li uso per svuotare la mente. Lo faccio religiosamente ogni mattina da ormai quasi dieci anni, e mi pento di non aver cominciato prima. Penserete: «Sono solo quaranta minuti», ma sono molto intensi ed estremamente difficili. Provate a far tacere la mente per tutto quel tempo e vedrete quant'è arduo. Ma la capacità di focalizzare e immobilizzare la mente conferisce un potere enorme. È la mente che pensa e che parla a causare guai alle persone. Lo vediamo in un golfista che prepara un putt da venti piedi alla diciottesima buca, o in un battitore di baseball con due out nel nono inning o, nel football, in un kicker che deve calciare un field goal da cui dipende l'esito dell'incontro. Quei giocatori pensano, e i pensieri interrompono il processo fisico. Anche se avete acquisito la memoria muscolare, i pensieri vi fregheranno ogni singola volta. Ecco perché i guerrieri samurai erano ossessionati dal buddhismo Zen e della meditazione Zazen. Quel golfista, quel battitore, quel kicker si trovano sotto pressione, ma in un combattimento a fil di spada è questione di vita o di morte. Se il samurai non riesce a fermare il corso dei pensieri, muore. Il buddhismo Zen era un modo per alterare la direzione della mente. Serviva ad acquisire il controllo mentale. Rendeva il samurai una cosa sola con l'istante presente.

La legge di oggi: questo è il punto di massima potenza che possiate raggiungere, nello sport o in qualsiasi altra attività: quando non pensate più, siete immersi nel momento. Fatene una pratica quotidiana: concentrarvi con intensità sul momento presente.

«Robert Greene: Mastery and Research», *Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais*, 25 gennaio 2017

6 DICEMBRE
Tempo vivo o tempo morto?

Vivre sans temps mort. (Vivere senza tempi morti) SLOGAN DI PROTESTA PARIGINO

Il tempo che trascorrete in vita è l'unica cosa che possedete davvero. Tutto il resto può esservi portato via: la famiglia, la casa, l'auto, il lavoro. Il tempo della vostra vita è l'unica realtà pienamente in vostro possesso, e potete sprecarlo. Potete sprecarlo lavorando per altre persone: loro possiedono il vostro tempo e voi soffrite. Potete sprecarlo ricercando piaceri e distrazioni all'esterno: rendendovi schiavi di diverse passioni e ossessioni. Oppure potete far sì che il tempo della vostra vita vi appartenga davvero. Potete realmente possederlo, assumerne la proprietà e fare in modo che ogni momento conti. E allora il tempo è vostro. È vivo dentro di voi. È rigoglioso. Cresce. Lo possedete e lo fate accadere. Un altro modo di vederla – e io l'ho sempre vista così – è rendere vostra ogni cosa. Tutto ciò che fate nella vita è un processo in cui rendete vostro qualcosa: il tempo, le idee, la vita mentale e così via.

La legge di oggi: non sprecate mai un minuto. Rendete vostro il giorno di oggi: che siate bloccati nel traffico, malati a letto o impegnati in lunghe ore di lavoro.

Daily Stoic, «Robert Greene on the Idea of Alive Time vs. Dead Time», YouTube, 10 maggio 2020

7 DICEMBRE
La pallottola nel fianco

> La realtà della morte ci ha investiti e la consapevolezza del potere di Dio ha infranto la nostra compiacenza e indolenza come un proiettile nel fianco. Il significato di dramma, di tragedia, di infinito è disceso su di noi, riempiendoci di dolore, ma oltre al dolore anche di meraviglia e stupore.
>
> FLANNERY O'CONNOR

Quando si ammalò di lupus a venticinque anni, Flannery O'Connor guardò nella canna della pistola puntata contro di lei, rifiutandosi di distogliere lo sguardo, per oltre tredici anni. Usò la prossimità alla morte come uno sprone all'azione, per alimentare un senso di urgenza, per approfondire la propria fede religiosa e stimolare la meraviglia per i misteri e le incertezze della vita. Usò la vicinanza della morte per concentrarsi sulle cose davvero importanti e stare alla larga dai battibecchi inutili e dalle sciocchezze che preoccupavano gli altri. La usò per ancorarsi nel presente, per apprezzare ogni momento e ogni incontro. Tendiamo a leggere le storie come quella di Flannery O'Connor con un certo distacco. Non riusciamo a non sentirci sollevati al pensiero che ci troviamo in una posizione molto più comoda. Ma commettiamo un grave errore. Avendo la sua mortalità così vicina e palpabile, O'Connor aveva un vantaggio su di noi: era costretta a fare i conti con la morte e a sfruttare la sua consapevolezza di essa. Noi invece possiamo girare intorno all'idea, immaginare un'eternità davanti a noi e aggirarci senza meta nella vita. E poi, quando la realtà ci colpisce, quando magari riceviamo anche noi una pallottola nel fianco sotto forma di una crisi improvvisa nella carriera, o la rottura dolorosa di una storia d'amore, o la morte di una persona cara, o anche una malattia che ci fa rischiare di morire, di solito non siamo pronti a gestirla.

La legge di oggi: il destino di Flannery O’Connor è il nostro destino – siamo tutti in procinto di morire, tutti affrontiamo le stesse incertezze.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

8 DICEMBRE
Connettetevi a qualcosa di più grande

Nel 1905 la ventitreenne Virginia Woolf tornò, per la prima volta dopo l'infanzia, nel cottage sul mare in Cornovaglia dove la sua famiglia aveva trascorso molte estati idilliache. Aveva perso la madre da piccola, e di recente erano morti anche suo padre e la sorellastra cui era più unita, e Virginia era piombata in una profonda depressione. Avvicinandosi al cottage rivide i fantasmi della sua infanzia – tutte le persone che erano morte o si erano trasferite lontano di lì – come se abitassero ancora in quel luogo. La casa abbandonata, con i suoi mobili decrepiti, le parlava del passaggio inarrestabile del tempo. Fuori, il suono ritmico delle onde, un rumore rimasto uguale a se stesso da milioni di anni e che non sarebbe cambiato per altri milioni di anni, fino a molto dopo la sua morte, evocava un travolgente richiamo dell'infinito. Connessa a qualcosa di molto più grande di lei, sperimentò nuovamente le sensazioni e l'intensità della sua infanzia. L'incontro con il Sublime cosmico mise in prospettiva i suoi problemi e la sua depressione. Per i trent'anni successivi tornò regolarmente in quel luogo, che riusciva a lenire il suo dolore. In seguito immortalò quelle esperienze nel romanzo semiautobiografico *Al faro.*

La legge di oggi: potete provare a fare qualcosa di simile, man mano che invecchiate: tornate ai luoghi della vostra infanzia o giovinezza, percepite il trascorrere del tempo tutt'intorno a voi, e connettetelo ai cicli eterni della natura, di cui fate parte.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

9 DICEMBRE
Incontri con il non umano e l’infinito

> Se si pulissero le porte della percezione, ogni cosa apparirebbe all’uomo come essa veramente è, infinita.
>
> WILLIAM BLAKE

Quasi tutti usciamo raramente dalla bolla umana in cui viviamo: siamo immersi nelle parole, nei simboli, nelle strutture fisiche, in una natura addomesticata che porta le nostre impronte in quasi tutto quello che vediamo. Uscire da quella bolla e viaggiare nella natura non è sufficiente. Tenderete a portare con voi la vostra tecnologia e i pensieri ossessivi che vi seguono ovunque. Il vostro cervello è troppo abituato ai suoi schemi. Per accedere realmente al Sublime cosmico ovunque vi troviate, dovete seguire una serie di passi. In primo luogo, dovete visitare luoghi in cui l’influenza umana sia nulla o trascurabile. Per fortuna non c’è bisogno di andare lontano per quest’avventura: posti di quel tipo sono tutt’intorno a voi e sono facili da raggiungere. Dovete penetrare più profondamente possibile in questi panorami. In secondo luogo, dovete lasciarvi indietro più tecnologia possibile. In questo stato di maggiore nudità dovete accogliere con gioia ogni possibile difficoltà fisica e anche certi pericoli gestibili. In terzo luogo, privati delle consuete distrazioni, provate a lasciar andare tutti i precedenti schemi di pensiero e di visione: viaggiate indietro nel tempo e percepite l’antichità di quei luoghi, i segni della Terra molto prima che noi umani dominassimo la scena. Lasciate che gli elementi di questi panorami vi riempiano la mente il più possibile e sentitevi fondere con loro. Quando tornerete nel vostro ambiente familiare, notate come vi appaiono diverse le cose, e prendete nota di eventuali cambiamenti nell’interiorità.

La legge di oggi: uscite oggi stesso dalla bolla umana.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

10 DICEMBRE

Vedete l’intero

Noi umani tendiamo a vedere le cose in maniera isolata. Vediamo noi stessi e gli altri come individui, e non capiamo come la nostra stessa esistenza, la nostra coscienza, il nostro cervello e la nostra fisiologia, dipendono da tutte le persone che sono vissute prima di noi, fin nel passato più remoto. Quando guardiamo gli altri animali, immaginiamo un divario insormontabile tra noi e loro. I fili che connettono tutte le forme di vita ci restano invisibili e quindi non fanno parte della nostra consapevolezza del quotidiano. Dovete allenarvi a pensare e a sentire in modo diverso, cercando sempre di riconoscere i legami nascosti. Immaginate che vi sia un tutto, un Intero di cui ogni evento e fenomeno fa parte: l’Intero che è la vostra psicologia e tutte le vostre motivazioni inconsce che risalgono alla prima infanzia; l’Intero che siete voi e tutte le diverse influenze nella vostra vita, come i genitori, gli amici, la società e la cultura; l’Intero che siete voi e tutte le generazioni passate che hanno plasmato il mondo in cui vivete; e infine l’Intero che siete voi e tutte le forme di vita che hanno condotto all’evoluzione degli umani e che vivono dentro di voi.

La legge di oggi: quando guardate al mondo, smettete di fissarvi su tutte le forme separate che vedete e consideratele invece come un tutto: un’unica rete pulsante, vibrante, che si estende da quattro miliardi di anni fa fino al presente, e in cui voi siete un minuscolo puntino su un singolo filo.

Law of the Sublime, 2: «Awaken to the Strangeness of Being Alive – The Biological Sublime»

11 DICEMBRE
Il senso delle proporzioni di un bambino

Se fossimo sinceri con noi stessi, la maggior parte di noi dovrebbe ammettere di avvertire una certa piattezza nella propria esperienza: le cose sembrano sempre uguali e c'è poco che riesce a sorprenderci. Nella nostra vita manca qualcosa, ma è difficile capire cosa. Ci sentiamo irrequieti, e quindi viaggiamo, abbiamo una relazione, cambiamo lavoro: qualsiasi cosa pur di scuoterci un po'. Ma quando l'euforia iniziale si esaurisce, torna la piattezza. Invece di andare a cercare le possibili cause intrinseche del problema, proviamo ad affrontarlo da un'altra angolazione, più globale. Forse l'origine ha a che fare con il senso complessivo delle proporzioni che sviluppiamo da adulti, e per capire il ruolo che questo svolge nei nostri stati emotivi dobbiamo guardare indietro alla nostra infanzia, quando il nostro sguardo sul mondo era molto diverso. La realtà fondamentale dell'infanzia era la nostra piccolezza e debolezza in confronto a quasi ogni cosa intorno a noi. Eravamo circondati da oggetti e forze che ci sovrastavano in dimensioni e potenza: alberi, palazzi, colline e montagne, l'oceano, i temporali, la vita sociale degli adulti. Questo senso di piccolezza ha stimolato una curiosità intensa a proposito del mondo. Cercando di capire la realtà intorno a noi, in qualche modo riuscivamo a ricondurla alle nostre dimensioni rendendola meno spaventosa. E poiché eravamo così piccoli in un mondo così immenso, ogni cosa che vedevamo ci appariva nuova, meravigliosa e piena di mistero.

La legge di oggi: provate a incontrare il mondo con il senso delle proporzioni che avevate da bambini.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

12 DICEMBRE
Vita e morte

> Si teme la vecchiaia, che non si è sicuri di poter raggiungere.
>
> JEAN DE LA BRUYÈRE

Possiamo descrivere il contrasto tra vita e morte nel seguente modo: la morte è immobilità assoluta, senza movimento o cambiamento se non la decomposizione. Nella morte siamo separati dagli altri e completamente soli. La vita invece è movimento, connessione alle altre cose viventi e diversità delle forme di vita. Negando e reprimendo il pensiero della morte, alimentiamo le nostre ansie e finiamo per somigliare più alla morte dall'interno: separati dalle altre persone, pensando in modo abituale e ripetitivo, con scarso movimento ed evoluzione complessiva. D'altro canto, la familiarità e la vicinanza alla morte, la capacità di confrontarsi con quel pensiero, ha l'effetto paradossale di farci sentire più vivi.

La legge di oggi: entrando in contatto con la realtà della morte, ci connettiamo più profondamente alla realtà e alla pienezza della vita. Separando la morte dalla vita e reprimendo la nostra consapevolezza di essa, facciamo l'opposto.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

13 DICEMBRE
Come vedere il mondo

Considerateви degli esploratori. Con il dono della coscienza, avete di fronte un universo vasto e sconosciuto che noi umani abbiamo appena iniziato a conoscere. La maggior parte delle persone preferisce restare aggrappata a certe idee e principi, spesso adottati in giovane età. Hanno segretamente paura di ciò che è incerto e insolito. Rimpiazzano la curiosità con la convinzione. Arrivati ai trent'anni si comportano come se sapessero tutto quel che c'è da sapere. Voi, che siete esploratori, vi lasciate alle spalle tutte quelle certezze. Siete continuamente alla ricerca di nuove idee e nuovi modi di pensare. Non vedete limiti alle possibilità della vostra mente e non vi preoccupate se all'improvviso appaiono idee incoerenti o innovative che contraddicono direttamente ciò che credevate fino a pochi mesi fa. Le idee sono cose con cui giocare. Se restate aggrappati troppo a lungo diventano qualcosa di morto. Tornate al vostro spirito e curiosità infantile, di quando non avevate ancora un ego e aver ragione non era più importante che connettersi al mondo. Esplorate tutte le forme di conoscenza, da tutte le culture e le epoche. Volete essere sfidati. A tal fine siate aperti alla possibilità di esaminare le idee che provengono dal vostro inconscio, per come si rivelano nei vostri sogni, nei momenti di stanchezza e nei desideri repressi che escono allo scoperto in certi frangenti. Non avete nulla da temere, nulla da reprimere. L'inconscio non è che un altro territorio da esplorare liberamente.

La legge di oggi: aprendo la mente in questo modo, innescherete poteri creativi irrealizzati e vi darete un grande piacere mentale.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

14 DICEMBRE
Affrancatevi dalle abitudini e dalla banalità

> Il bello è limitato, mentre il sublime è illimitato: di fronte al sublime la mente, sforzandosi invano di immaginare, soffre nel non riuscirci ma prova piacere nel contemplare l'immensità del tentativo.
>
> IMMANUEL KANT

Possiamo fare esperienza del Sublime contemplando le altre forme di vita. Abbiamo le nostre convinzioni su ciò che è reale, basate sul nostro sistema nervoso e percettivo, ma la realtà dei pipistrelli, che percepiscono attraverso l'ecolocazione, è di un ordine diverso. Riescono a sentire realtà al di fuori del nostro sistema percettivo. Quali sono gli altri elementi che non possiamo percepire, le altre realtà invisibili a noi? (Le più recenti scoperte in molte branche della scienza avranno l'effetto di farvi aprire gli occhi, e leggere le riviste di divulgazione scientifica tende a produrre qualche pensiero sublime.) Possiamo anche esporci a luoghi in cui la nostra bussola smette di funzionare: una cultura molto diversa dalla nostra o certi panorami in cui l'elemento umano sembra ancor più minuscolo, come il mare aperto, una vasta distesa innevata, una montagna molto alta. Confrontandoci fisicamente con ciò che ci sovrasta, siamo costretti a rovesciare la normale percezione in cui l'uomo è al centro dell'universo ed è la misura di tutte le cose.

La legge di oggi: di fronte al Sublime proviamo un brivido, un assaggio della morte in sé, qualcosa di troppo grande perché la nostra mente possa abbracciarlo. E per un istante veniamo scossi e perdiamo l'autocompiacimento, e veniamo liberati dalla morsa dell'abitudine e della banalità.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

15 DICEMBRE
Create la consapevolezza fisica della morte

Fai sempre quel che temi di fare.

RALPH WALDO EMERSON

Per i samurai giapponesi, il centro nervoso più sensibile e il punto di connessione alla vita si trovava nel ventre, nelle viscere; era anche il centro della nostra connessione con la morte, e i samurai meditavano su questa sensazione più profondamente possibile, per creare una consapevolezza fisica della morte. Ma al di là delle viscere, possiamo sentire qualcosa di simile anche nelle ossa quando siamo stanchi. Riusciamo spesso a sentirne la presenza fisica negli istanti prima di addormentarci: per qualche secondo ci percepiamo passare da una forma di coscienza all'altra, e quello scivolamento somiglia alla morte. Non c'è niente da temere in questo: anzi, muovendoci in quella direzione facciamo grandi progressi nella riduzione dell'ansia cronica.

La legge di oggi: possiamo usare anche l'immaginazione, visualizzando il giorno della nostra morte, il luogo in cui potremmo trovarci, il modo in cui potrebbe succedere. Dobbiamo rendere più vivida possibile questa immagine. Potrebbe accadere domani.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

16 DICEMBRE
L’esperienza di pre-morte

> Ogni azione, ogni parola, ogni pensiero devono essere ispirati dalla consapevolezza che da un momento all’altro potresti uscire dalla vita.
>
> MARCO AURELIO

Ci sono libri affascinanti scritti da persone che hanno avuto esperienze di pre-morte. Normalmente passiamo la vita in uno stato di estrema distrazione, quasi onirico, con lo sguardo rivolto all’interno. Gran parte della nostra attività mentale ruota intorno a fantasie e risentimenti che sono completamente interiori e hanno scarsissima relazione con la realtà. La prossimità della morte ci richiama improvvisamente all’attenzione e tutto il nostro corpo risponde alla minaccia. Sentiamo correre l’adrenalina, il sangue viene pompato con più forza verso il cervello e nel sistema nervoso. La mente si focalizza con più precisione e notiamo nuovi dettagli, vediamo i volti delle persone in una nuova luce e percepiamo l’impermanenza in tutto ciò che abbiamo intorno, approfondendo le nostre reazioni emotive. L’effetto può protrarsi per anni, addirittura per decenni.

La legge di oggi: non possiamo riprodurre quell’esperienza senza rischiare la vita, ma possiamo ottenere un po’ dell’effetto a dosi ridotte. Dobbiamo iniziare meditando sulla nostra morte e cercando di trasformarla in qualcosa di più reale e fisico.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

17 DICEMBRE
Lasciate sedimentare l’impermanenza di ogni cosa

> Se fosse legge di natura per l’uomo durare in eterno come la rugiada su Adashino che mai cessa di dissolversi, o il fumo del monte Toribe che mai resta di levarsi, verrebbe meno anche la commossa malinconia delle cose. Il mondo è affascinante proprio perché effimero.
>
> KENKŌ HŌSHI

Cercate di guardare al mondo come se vedeste le cose per la prima volta: le persone intorno a voi, le immagini e i suoni di ogni giorno, il ronzio del traffico, il canto degli uccelli, la vista dalla vostra finestra. Immaginiamo che queste cose continuino a esistere senza di noi, e ci sentiremo improvvisamente riportati alla vita: quegli stessi dettagli ci appariranno in una nuova luce, non li daremo più per scontati e non li percepiremo distrattamente come prima. Lasciate che l’impermanenza di ogni forma di vita sedimenti nella vostra mente. La stabilità e la solidità delle cose che vediamo sono mere illusioni. Non dobbiamo aver paura della tristezza causata da questa percezione. Le nostre emozioni, solitamente così compatte e strette intorno alle nostre esigenze e preoccupazioni, ora si aprono al mondo e all’intensità della vita stessa, e dobbiamo esserne felici.

La legge di oggi: fate finta di vedere le cose per l’ultima volta.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

18 DICEMBRE
Provate un senso di urgenza e disperazione

> La vita è un dono, la vita è felicità, ogni istante potrebbe essere un secolo di felicità. *Si jeunesse savait!* [Se i giovani lo sapessero!] E adesso, cambiando vita, io rinasco in una nuova forma. Fratello, ti giuro che non perderò la speranza e conserverò puro lo spirito e il cuore! Rinascerò per una vita migliore.
>
> FËDOR DOSTOEVSKIJ

Quando ci disconnettiamo inconsapevolmente dalla consapevolezza della morte, creiamo una particolare relazione con il tempo: un legame piuttosto lento e disteso. Iniziamo a immaginare di avere sempre più tempo di quanto ne abbiamo in realtà. La nostra mente tende verso il futuro, quando pensiamo che tutte le nostre speranze e desideri saranno realizzati. Se abbiamo un piano o un obiettivo, troviamo difficile impegnarci per raggiungerlo. Ci penseremo domani, ci diciamo. Magari nel presente siamo tentati di lavorare in vista di un altro traguardo: sembrano tutti così invitanti, e diversi tra loro; come possiamo impegnarci appieno per uno solo di essi? Viviamo un'ansia generalizzata, perché percepiamo il bisogno di fare certe cose, ma non facciamo che rimandare e disperdere le forze. Poi, se un certo progetto ha una scadenza ravvicinata, quella relazione sognante con il tempo va in mille pezzi e, per qualche misterioso motivo, troviamo la focalizzazione necessaria per fare in pochi giorni ciò che avrebbe richiesto settimane o mesi. Il cambiamento impostoci dalla scadenza ha una componente fisica: l'adrenalina ci scorre nelle vene, ci riempie di energia e induce la mente a concentrarsi, rendendola più creativa. È corroborante percepire l'impegno totale di mente e corpo in vista di un unico scopo: è un'esperienza che facciamo raramente nel mondo di oggi, distratti come siamo.

La legge di oggi: dobbiamo pensare alla nostra mortalità come a una sorta di scadenza continua, che darà a tutte le nostre azioni un effetto simile a quello descritto qui sopra.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

19 DICEMBRE
Sentitevi rinati

La vita è un continuo morire.

ATTRIBUITA AD ARTHUR SCHOPENHAUER

Nel dicembre 1849 il ventisettenne scrittore Fëdor Dostoevskij, imprigionato con l'accusa di aver partecipato a una congiura contro lo zar di Russia, fu trasportato all'improvviso con gli altri detenuti in una piazza di San Pietroburgo, dove fu detto loro che stavano per essere giustiziati. La sentenza di morte era totalmente inaspettata. Dostoevskij aveva pochi minuti per prepararsi prima di affrontare il plotone di esecuzione. In quei pochi minuti fu assalito da emozioni che non aveva mai provato prima. Notò i raggi di luce che colpivano la cupola della cattedrale e in quei raggi vide che la vita era fugace. Tutto gli sembrò più intenso. Notò le espressioni sui volti dei suoi compagni di prigionia e vide il terrore dietro la maschera di coraggio. Era come se i loro pensieri ed emozioni fossero diventati trasparenti. All'ultimo momento arrivò in piazza un rappresentante dello zar per annunciare che le loro condanne erano state commutate in vari anni di lavori forzati in Siberia. Sconvolto da quell'esperienza che l'aveva portato a un passo dalla morte, Dostoevskij si sentì rinato. E l'esperienza gli restò dentro per il resto della vita, ispirando nuove vette di empatia e intensificando le sue doti di osservazione. Altre persone si sono sentite allo stesso modo dopo aver avuto un incontro personale e significativo con la morte.

La legge di oggi: immaginate di essere stati graziati dopo una condanna a morte: ora ogni giorno vi sembra un regalo. Vivete di conseguenza.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

20 DICEMBRE
Sappiate cos’è davvero importante

> Avete paura di tutto come mortali, avete brama di tutto come immortali.
>
> SENECA

Abbiamo obiettivi da raggiungere, progetti da realizzare, relazioni da migliorare. Questo potrebbe essere il nostro ultimo progetto del genere, la nostra ultima battaglia sulla Terra, date le incertezze della vita, e dobbiamo impegnarci profondamente in quello che facciamo. Con questa consapevolezza continua possiamo vedere cosa conta davvero, al di là delle irritanti distrazioni, delle attività collaterali e degli stupidi battibecchi. Vogliamo provare la soddisfazione di aver fatto il nostro dovere. Vogliamo smarrire il nostro ego in quella sensazione di flusso, in cui la nostra mente è tutt’uno con ciò su cui lavora. Quando poi veniamo distolti dal nostro lavoro, i piaceri e le distrazioni che perseguiamo acquistano nuovo significato e intensità, perché conosciamo la loro evanescenza.

La legge di oggi: la consapevolezza della brevità della vita deve mettere a fuoco le nostre azioni quotidiane.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

21 DICEMBRE
La consapevolezza della morte può colmare il divario tra noi

> Un nuovo anno di peste comporrebbe tutte queste discordie, uno stretto contatto con la morte o con malattie ritenute mortali eliminerebbe il fiele dalle nostre anime, allontanerebbe le inimicizie tra noi, ci indurrebbe a vedere le cose con occhi diversi da quelli con cui le guardavamo prima.
>
> DANIEL DEFOE

Nel 1665 una terribile epidemia devastò Londra, uccidendo quasi centomila persone. Il futuro scrittore Daniel Defoe aveva solo cinque anni, ma assistette con i suoi occhi all'evento, che lasciò su di lui un'impressione duratura. Una sessantina di anni dopo decise di ricostruire gli eventi di quell'anno a Londra con gli occhi di un narratore più anziano, usando i suoi ricordi, molta ricerca e il diario di suo zio, e così nacque il *Diario dell'anno della peste.* Mentre infuria l'epidemia, il narratore del libro nota uno strano fenomeno: i londinesi tendono a provare molta più empatia verso i concittadini; le differenze che normalmente esistono tra loro, in particolare sulle questioni religiose, svaniscono.

Con la nostra filosofia della vita attraverso la morte, vogliamo creare artificialmente l'effetto purificante che la peste ha sulle nostre tendenze tribalistiche e sul nostro solito egocentrismo. Vogliamo iniziare su scala ridotta, osservando dapprima le persone intorno a noi, vedendo e immaginando la loro morte e notando come ciò possa alterare improvvisamente la percezione che abbiamo di loro.

La legge di oggi: fate esperienza dell'altrui vulnerabilità al dolore e alla morte, non solo della vostra.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

22 DICEMBRE
Il colmo della stupidità

> Per l’uomo non esistono che tre eventi: nascere, vivere e morire. Egli non si sente nascere, soffre di morire e si scorda di vivere.
>
> JEAN DE LA BRUYÈRE

Spesso mi chiedono cosa penso dell’ossessione della Silicon Valley per l’obiettivo di prolungare indefinitamente la vita o di sconfiggere la morte. Trovo che sia la cosa più stupida del mondo, e me ne lamento da anni. Significa scappare dall’unica vera realtà. Possiamo discutere sulla definizione di realtà: ciascuno di noi ha la sua. La nostra realtà non è quello che vede un pipistrello o una mosca. Noi non abbiamo l’ecolocazione. Ogni creatura possiede una propria realtà. Ma l’unica cosa che possiamo dire è che nasciamo e moriamo. E l’idea di volersi sottrarre alla morte e prolungare la vita… quant’è egoista e narcisista? Cosa succederebbe se tutti provassimo a vivere cinquanta o cento anni di più? Cosa ne sarà del pianeta? Ci sono già otto miliardi di persone. È necessario che la gente continui a morire perché altrimenti esauriremo le risorse, non ci sarà più aria da respirare e acqua da bere. Quindi, cercando di prolungare la vita date la priorità a voi stessi. Continuerete a vivere e a consumare energia, a occupare spazio nel mondo? Così, anziché otto miliardi di persone, ce ne saranno quindici miliardi? Che razza di follia è mai questa? È la peggior specie di stupidità.

La legge di oggi: negare la mortalità e lottare contro di essa è la peggiore stupidità di cui l’uomo sia capace ed è il peggior insulto alla natura umana, come se potessimo trascendere la natura. Non potete trascendere la natura: è lei a definire chi siete.

«The Laws of Human Nature: An Interview with Robert Greene», dailystoic.com, 23 ottobre 2018

23 DICEMBRE
Evitate il falso Sublime

Il problema che dobbiamo affrontare oggi è che molti di noi sono troppo sofisticati e scettici per prendere in considerazione un'idea pittoresca e antiquata come il Sublime, con le sue connotazioni religiose che l'umanità sembra aver superato. Ma ogni volta che noi umani cerchiamo di reprimere o negare qualcosa di così naturale e innato nella nostra psiche, il desiderio represso torna inevitabilmente fuori in forme corrotte, in quello che chiameremo il falso Sublime. Il falso Sublime si può ricercare attraverso la droga, l'alcol e ogni genere di stimolante che ci libera temporaneamente dalla rigidità del nostro sé e ci fa sentire espansi e potenti, o quantomeno smorza la depressione che viviamo nel mondo moderno. Si può ricercare anche attraverso i videogiochi e la pornografia, in cui la violenza e il livello di stimolazione devono aumentare continuamente per produrre lo stesso effetto. Poi ci sono tutte le micro-cause e le sette che spuntano come funghi per incanalare la rabbia e l'inquietudine latente delle persone. Tramite questi gruppi la gente si sente temporaneamente affrancata dalla banalità della propria vita, finché l'aura della causa sbiadisce e bisogna trovarne un'altra. E al giorno d'oggi la stessa tecnologia può diventare la nuova religione. Ci convinciamo di poter risolvere qualsiasi problema con la tecnologia e gli algoritmi. Queste forme di Sublime sono tutte false, per il seguente motivo. Il vero Sublime può essere innescato da una causa esterna: la vista di una montagna, il cielo stellato, un incontro con un animale, un biscotto inzuppato nel tè, un'esperienza di gruppo intensa, un amore profondo per una persona o per la natura. Ma in questi casi avviene una trasformazione *dentro di noi*. Le nostre percezioni cambiano, la nostra mente si espande al di fuori del cerchio. Da quel momento in poi vediamo il mondo in modo diverso.

La legge di oggi: il falso Sublime proviene da fonti esterne e non produce cambiamenti interiori durevoli, a parte una maggiore dipendenza dalla sostanza stessa. Tutte le dipendenze che affliggono l'umanità nel ventunesimo secolo sono forme degradate del Sublime.

Law of the Sublime, «Introduzione»

24 DICEMBRE
Mettetevi su un campo di morte

I capi degli eserciti riflettono sull'argomento da quando esistono gli eserciti: come è possibile motivare i soldati, renderli più aggressivi, più combattivi? Alcuni generali si sono affidati alla *ars oratoria*, e quelli particolarmente dotati hanno avuto successo. Ma oltre duemila anni fa, lo stratega cinese Sun Tzu teorizzò che ascoltare lunghi discorsi, per quanto stimolanti, era un'esperienza troppo passiva per avere un effetto duraturo. Al contrario, Sun Tzu parlava di «campo di morte» – un luogo in cui l'esercito è messo alle strette da una particolarità geografica come per esempio una montagna, un fiume o una foresta e non ha una via di fuga. Senza via d'uscita, sosteneva Sun Tzu, l'esercito combatte con il doppio o il triplo delle forze rispetto a quando si trova su un terreno aperto, perché la morte aleggia in maniera maggiore. Sun Tzu promuoveva l'appostamento deliberato dei soldati su un campo di morte per suscitare in loro quel filo di disperazione che permette agli uomini di combattere come diavoli. Il mondo è governato dalla necessità: le persone cambiano atteggiamento solo se costrette a farlo. Sentiranno l'urgenza solamente quando la loro vita dipende da questa.

La legge di oggi: mettetevi in situazioni in cui la posta in gioco è troppo alta per perdere tempo o risorse – se non potete permettervi di perdere, non accadrà. Mettetevi su un «campo di morte» con le spalle al muro, dove dovete combattere all'ultimo sangue per uscirne vivi.

Le 33 strategie della guerra, Strategia 4: «Create un senso di urgenza e disperazione. Strategia del campo di morte»

25 DICEMBRE
Neanche questo durerà

La mente umana è portata a congelare l'inarrestabile trascorrere del tempo presentandoci immagini statiche delle persone, della nostra cultura e della nostra identità. Ma se fossimo davvero sensibili all'evoluzione, capiremmo che queste sono solo ombre passeggere in un mondo in perenne mutamento. Ogni minuto di ogni giorno invecchiamo; ogni incontro con gli altri modifica e plasma le nostre idee; siamo un interminabile *work in progress*, non siamo mai gli stessi di prima. Come diceva Eraclito, non ci si può bagnare due volte nello stesso fiume: non è lo stesso fiume e noi non siamo la stessa persona. L'evoluzione richiede questo fluire continuo e questi cicli periodici di distruzione di massa per fare spazio a nuove forme ed esperimenti. Noi umani, tuttavia, consapevoli della nostra mortalità, ci tiriamo indietro da questa idea: vogliamo restare aggrappati al passato e interrompere mentalmente il flusso. Vogliamo conservare le nostre insoddisfazioni e persino il nostro dolore, oltre ai nostri piaceri: il tutto per creare un'illusione di permanenza e stabilità interiore. Invece dobbiamo imparare a lasciar andare, ad accettare completamente tutte le separazioni che la vita ci impone. È la stessa impermanenza delle nostre esperienze, e di tutti gli esseri viventi intorno a noi, a conferire loro intensità e significato. Consolatevi pensando che niente può durare: neppure la depressione e le delusioni che viviamo nel momento presente. La sublimità del mondo intorno a noi è amplificata dalla consapevolezza di quanto poco tempo abbiamo per ammirarlo.

La legge di oggi: lasciate andare il passato e sentitevi trasportare dal fiume della vita; percepite il potere e l'energia che porta con sé.

Law of the Sublime, 2: «Awaken to the Strangeness of Being Alive – The Biological Sublime»

26 DICEMBRE
Viaggio nel cervello globale

Diventiamo ciò che pensiamo: i nostri pensieri quotidiani rappresentano la nostra realtà. Siete voi a creare il panorama ricco o arido del vostro cervello. Se limitate i pensieri alle stesse ossessioni, all'angusto ambito del vostro smartphone, sarà quello il mondo che create per voi stessi. Che spreco di questo magnifico strumento che avete ereditato! Ma se cercate di muovervi nella direzione opposta, noterete la dinamica inversa: un'espansione continua, le porte della mente che si aprono in tutte le direzioni, connessioni creative e nuove idee che riempiono il cervello. Non vorrete mai smettere di esplorare, perché la vostra esplorazione diventa una fonte incessante di piacere per l'energia irrequieta della mente umana. È una scelta che compiete. È interessante notare che noi umani abbiamo creato inconsciamente un analogo di questo infinito spazio interiore sotto forma della rete internet, che è una sorta di cervello globale. Contiene quasi tutta la storia, le idee e le esperienze di miliardi di persone in tutti i campi e i settori; la grande maggioranza di questi contenuti è priva di senso, ma una parte contiene nuove possibilità sotto forma di connessioni tra idee e campi diversi.

La legge di oggi: invece di usare questo strumento straordinario come un mezzo per ricevere attenzioni o per sfogare la rabbia e mettere in mostra la vostra superiorità, provate a vedere internet in questa luce diversa: un invito a compiere un viaggio affascinante nel cervello globale, che può riservarvi grandi sorprese se vagate liberamente in quel vasto spazio e istituite nuove connessioni.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

27 DICEMBRE
Amor fati

> La mia formula per la grandezza dell'uomo è *amor fati*: non volere nulla di diverso, né dietro né davanti a sé, per tutta l'eternità. Non solo sopportare, e tanto meno dissimulare, il necessario – tutto l'idealismo è una continua menzogna di fronte al necessario – ma amarlo...
>
> FRIEDRICH NIETZSCHE

Amor fati (amore del fato) significa questo: nella vita ci sono molte cose che non possiamo controllare, e la morte è l'esempio per eccellenza. Vivremo malattie e dolore fisico, separazioni dalle altre persone, fallimenti dovuti a errori nostri o alla malvagità degli esseri umani. E il nostro compito è accettare questi momenti, e accoglierli persino con gioia, non per il dolore ma per le opportunità di imparare e rafforzarci. Così facendo affermiamo la vita stessa, accettando tutte le sue possibilità. E al cuore di tutto ciò c'è la nostra accettazione completa della morte.

La legge di oggi: mettiamo in pratica questo principio vedendo costantemente gli eventi come causati dal fato: tutto avviene per un motivo, e spetta a noi trarne una lezione.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

28 DICEMBRE
Il cielo e le stelle

> Le stelle […] spuntano ogni notte questi messaggeri di bellezza, e illuminano l'universo con il loro sorriso ammonitore.
>
> RALPH WALDO EMERSON

In una bella giornata serena, soli con i vostri pensieri e senza distrazioni, alzate lo sguardo e lasciate espandere la mente insieme all'azzurro infinito del cielo. Provate a percepire lo spazio illimitato. Poi guardate il Sole. Normalmente date per scontata la sua esistenza, ma questa volta lo vedete come una stella tra le tante, una stella che è nata e che sta morendo. Cercate di afferrare per un istante questa realtà così assurda: la sua distanza perfetta dalla Terra per consentire la vita; e la vita che si sprigiona in un'infinita varietà di colori, illuminati proprio da quel Sole. Gli astronauti delle missioni Apollo che hanno camminato sulla Luna hanno descritto deprimenti panorami nei toni del grigio e del marrone. Sapendo quant'è improbabile la sua esistenza, vedete il fenomeno stesso del colore come qualcosa di sorprendente e meraviglioso. Di notte, quando guardate la luna e le stelle, rendetevi conto che guardate le stesse cose che tanto meravigliavano i nostri antenati: i Babilonesi, gli antichi Egizi e i Greci, i Maya e tanti altri. Quei popoli hanno costruito intere mitologie e religioni a partire dal cielo notturno, in cui il cosmo prendeva vita. Nell'ammirarli, cercate di spogliarvi dalla vostra sofisticata prospettiva moderna e di vedere il cielo come qualcosa di animato: vedetelo con gli occhi dei pagani. Quando guardate la Luna, pensate che è nata come polvere dalla collisione tra la Terra e Theia (un antico pianeta del nostro sistema solare). Riflettete sul fatto che, quando guardate le stelle, state vedendo luce che ha impiegato milioni o miliardi di anni per arrivare fino a noi.

La legge di oggi: guardate il cielo e le stelle come se le vedeste per la prima volta.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

29 DICEMBRE

Meditate sui misteri

Iniziate da voi stessi. Il vostro corpo e la vostra mente sono misteriosi. Non avete accesso alla fonte delle vostre emozioni; non potete guardare dentro il cervello ed esaminare i processi che richiamano certi pensieri, o capire fino a che punto le vostre idee sono il prodotto delle tante influenze esterne. Inoltre non potete vedere all'interno dei processi del vostro organismo, l'elevata complessità di tutto ciò che vi tiene in vita. I sensi vi rivelano solo una versione parziale della realtà. Non potete sapere cosa vede un pipistrello o un delfino, non potete udire ciò che sente un cane o un gatto. Tante cose restano impercettibili ai vostri sensi. Contemplate il mistero completo che è dentro di voi e poi fatelo espandere verso l'esterno. Non sapete davvero nulla dei pensieri e della vita interiore delle persone intorno a voi. Sono molto più complessi di quanto immaginiate. Non comprendete realmente le tendenze che si avvicendano nella cultura di oggi e il futuro che annunciano. Non capite i meccanismi interni e le esperienze vissute dalle altre forme di vita, né le origini del pianeta su cui vivete. Continuate a espandervi. I pianeti della nostra galassia e oltre contengono misteri infiniti, e anche la possibilità di forme di vita aliene. L'universo è composto in gran parte da materia ed energia oscura. Siete avvolti in ciò che è davvero invisibile. Riflettete sul fatto che più la scienza progredisce e più misteri svela. Il vostro viaggio prosegue e vi porta fino alle frontiere dell'universo conosciuto: cosa può esserci al di là va oltre le capacità della nostra immaginazione: è forse il mistero ultimo.

La legge di oggi: contemplate le sensazioni di incertezza e anche il disagio che provate, e teneteveli stretti. In quell'incertezza inizierà a risvegliarsi il senso di meraviglia che dorme dentro di voi, e le cose vi appariranno nuove e sorprendenti come quand'eravate bambini.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

30 DICEMBRE
Accettate la vostra insignificanza

Iniziate immaginando di rimpicciolire gradualmente, fino a tornare bambini. Per un momento, sperimentate di nuovo la sensazione di essere piccoli rispetto ai vostri genitori, alla scuola che frequentavate, al mondo fisico intorno a voi. Tornate a quelle sensazioni di paura ed entusiasmo di fronte a un'apparente immensità. Poi continuate la regressione all'infanzia e immaginate le sensazioni di terrore che provavate di fronte al buio o alle ombre. Immaginate di proseguire lungo quella strada fino a tornare nell'utero, alle vostre origini come esseri viventi, giù fino al livello delle singole cellule, delle molecole, degli atomi, delle particelle, fino al punto di dissolvervi letteralmente nell'atmosfera: una sorta di morte alla rovescia. Percepite per un momento la sensazione di essere così piccoli che nulla vi separa da tutto il resto dell'universo.

Quando avrete provato questa dissoluzione nel nulla, pensate così: questa è la vostra realtà in quanto individuo in relazione all'infinità dello spazio e del tempo.

La legge di oggi: il fatto che siate consapevoli dell'insignificanza e della piccolezza è paradossalmente ciò che vi rende potenti e significativi. È una comprensione della realtà di cui nessun altro animale è capace. Questa consapevolezza può iniziare a restituirvi il senso della meraviglia e la percezione delle connessioni che deriva dal giusto senso delle proporzioni.

Law of the Sublime, 1: «Expand the Mind to Its Furthest Reaches – The Cosmic Sublime»

31 DICEMBRE
La libertà ultima

> La meditazione della morte è meditazione della libertà. Chi ha imparato a morire, ha disimparato a servire. Il saper morire ci affranca da ogni soggezione e costrizione.
>
> MICHEL DE MONTAIGNE

Alla fine, pensate a questa filosofia della vita attraverso la morte nei seguenti termini: fin dagli albori della coscienza umana, la nostra consapevolezza della morte ci terrorizza. Questo terrore ha plasmato le nostre convinzioni, le religioni, le istituzioni e il nostro comportamento in modi che non riusciamo a capire. Noi umani siamo diventati schiavi delle nostre paure e delle nostre evasioni. Quando ribaltiamo la situazione, diventando più consapevoli della nostra mortalità, abbiamo un assaggio della vera libertà. Non sentiamo più il bisogno di censurare i nostri pensieri e azioni per rendere la vita prevedibile. Possiamo osare di più senza aver paura delle conseguenze. Possiamo liberarci dalle illusioni e dalle dipendenze che usiamo per placare l'ansia. Possiamo immergerci appieno nel nostro lavoro, nelle relazioni, nelle azioni.

La legge di oggi: una volta assaporata questa libertà, vorremo esplorare ancora ed espandere le nostre possibilità in tutto il tempo che abbiamo a disposizione.

The Laws of Human Nature, 18: «Meditate on Our Common Mortality – The Law of Death Denial»

Questo ebook contiene materiale protetto da copyright e non può essere copiato, riprodotto, trasferito, distribuito, noleggiato, licenziato o trasmesso in pubblico, o utilizzato in alcun altro modo ad eccezione di quanto è stato specificamente autorizzato dall'editore, ai termini e alle condizioni alle quali è stato acquistato o da quanto esplicitamente previsto dalla legge applicabile. Qualsiasi distribuzione o fruizione non autorizzata di questo testo così come l'alterazione delle informazioni elettroniche sul regime dei diritti costituisce una violazione dei diritti dell'editore e dell'autore e sarà sanzionata civilmente e penalmente secondo quanto previsto dalla Legge 633/1941 e successive modifiche.

Questo ebook non potrà in alcun modo essere oggetto di scambio, commercio, prestito, rivendita, acquisto rateale o altrimenti diffuso senza il preventivo consenso scritto dell'editore. In caso di consenso, tale ebook non potrà avere alcuna forma diversa da quella in cui l'opera è stata pubblicata e le condizioni incluse alla presente dovranno essere imposte anche al fruitore successivo.

Si ringraziano i seguenti editori per il permesso di pubblicare i brani tratti da: *Le 48 leggi del potere*, Baldini & Castoldi, Milano 2018 (trad. di Enrica Angelini, Paola Bua, Rita Manganello, Miranda Menga); *Le 33 strategie della guerra*, Baldini & Castoldi, Milano 2006 (trad. di Luigi Carrozzo e Fernando Coratelli); *L'arte della seduzione*, Baldini & Castoldi, Milano 2019 (trad. di Barbara Piccioli); *Riprenditi la tua vita*, Newton Compton, Milano 2013 (trad. di Laura Guerra).

www.sperling.it

www.facebook.com/sperling.kupfer

Una legge al giorno

di Robert Greene
© 2022 Mondadori Libri S.p.A., Milano Titolo originale *The daily laws*
Copyright © 2021 by Robert Greene
Pubblicato per Sperling & Kupfer da Mondadori Libri S.p.A.
Ebook ISBN 9788892743403

COPERTINA || GRAFICA © JOOST ELFFERS STUDIO | | ART DIRECTOR: FRANCESCO MARANGON | GRAPHIC DESIGNER: LAURA DE MEZZA «L'AUTORE» || © SUSAN ANDERSON

Indice

Copertina
- L’immagine
- Il libro
- L’autore

Frontespizio
Introduzione
GENNAIO. Il Progetto di vita: gettare i semi per la supremazia
- 1° GENNAIO. Scoprite la vostra vocazione
- 2 GENNAIO. Ritornate alla vostra ossessione d’infanzia
- 3 GENNAIO. La voce
- 4 GENNAIO. È già dentro di voi
- 5 GENNAIO. Immergetevi in ciò che vi attrae
- 6 GENNAIO. Il cambiamento è la legge
- 7 GENNAIO. Soldi e successo
- 8 GENNAIO. Trovate la vostra nicchia
- 9 GENNAIO. Lasciatevi ispirare dai vostri eroi
- 10 GENNAIO. Restate fedeli alla vostra stranezza
- 11 GENNAIO. Cosa vi fa sentire più vivi?
- 12 GENNAIO. L’ostacolo è la strada
- 13 GENNAIO. Acquisite padronanza delle piccole cose
- 14 GENNAIO. Evitate la strada sbagliata
- 15 GENNAIO. Lasciatevi guidare dallo scopo
- 16 GENNAIO. Non c’è una vocazione superiore
- 17 GENNAIO. La vera fonte della creatività
- 18 GENNAIO. Smettetela di essere così gentili
- 19 GENNAIO. Ascoltate l’autorità interiore
- 20 GENNAIO. Cercate la salvezza nella supremazia
- 21 GENNAIO. Dipendere dagli altri è orribile
- 22 GENNAIO. Sfruttate la resistenza e gli sproni negativi
- 23 GENNAIO. Create una scala di obiettivi
- 24 GENNAIO. Unite le cose che vi affascinano
- 25 GENNAIO. Trasformatevi dall’interno, un po’ per volta
- 26 GENNAIO. Evitate le controforze alla supremazia
- 27 GENNAIO. Il vero segreto
- 28 GENNAIO. Il percorso non è lineare
- 29 GENNAIO. Diventate chi siete
- 30 GENNAIO. Fidatevi del percorso

31 GENNAIO. La fonte di ogni potere
FEBBRAIO. L’Apprendistato ideale: trasformare se stessi
1° FEBBRAIO. Arrendetevi alla realtà
2 FEBBRAIO. Di cosa ha bisogno il mentore
3 FEBBRAIO. Avete un unico obiettivo
4 FEBBRAIO. Date la priorità assoluta all’apprendimento
5 FEBBRAIO. Accumulate competenze
6 FEBBRAIO. Consideratevi costruttori
7 FEBBRAIO. L’unica scorciatoia per la supremazia
8 FEBBRAIO. Il mentore perfetto
9 FEBBRAIO. Ridefinite il piacere
10 FEBBRAIO. Imparate da tutto
11 FEBBRAIO. Entrate nel ciclo dei rendimenti accelerati
12 FEBBRAIO. Imparate facendo
13 FEBBRAIO. Come imparare rapidamente e profondamente
14 FEBBRAIO. Andate incontro alla resistenza
15 FEBBRAIO. La pratica concentrata non può fallire
16 FEBBRAIO. Amate i dettagli
17 FEBBRAIO. La verità dolorosa
18 FEBBRAIO. Due tipi di insuccesso
19 FEBBRAIO. Scegliete il tempo
20 FEBBRAIO. Capite come funziona il cervello
21 FEBBRAIO. Create il bisogno di voi
22 FEBBRAIO. Assorbite energia propositiva
23 FEBBRAIO. Non si sa mai abbastanza
24 FEBBRAIO. Superate il maestro
25 FEBBRAIO. Continuate ad allargare gli orizzonti
26 FEBBRAIO. Uscite dall’ambito in cui vi sentite sicuri
27 FEBBRAIO. Create il vostro stile
28 FEBBRAIO. Al Maestro la pugnalata
29 FEBBRAIO. Adottate l’approccio dell’hacker
MARZO. Il Maestro all’opera: attivare le competenze e raggiungere la supremazia
1° MARZO. Destate la mente multidimensionale
2 MARZO. Spingetevi all’interno
3 MARZO. Coltivate l’etica dell’artigiano
4 MARZO. Il processo creativo
5 MARZO. Ampliate l’orizzonte e pensate sempre più avanti
6 MARZO. Il dono della mente originale
7 MARZO. Tenete il cervello in azione
8 MARZO. Mantenete viva la meraviglia
9 MARZO. L’impazienza è il nemico
10 MARZO. La conoscenza vi è superiore
11 MARZO. L’intensità della focalizzazione
12 MARZO. Perfezionatevi attraverso gli insuccessi
13 MARZO. La resistenza creativa
14 MARZO. Immergetevi nei dettagli
15 MARZO. Fate sì che la vostra opera prenda vita
16 MARZO. Cambiate prospettiva

17 MARZO. Questi poteri non si conquistano con facilità
18 MARZO. Il potere del desiderio e della determinazione
19 MARZO. La dinamica lobotomizzante
20 MARZO. Il cervello del Maestro
21 MARZO. Il Maestro universale
22 MARZO. Sulla meditazione
23 MARZO. Ascoltate la vostra frustrazione
24 MARZO. La mente è un muscolo
25 MARZO. Esercitate la capacità negativa
26 MARZO. Prestate attenzione agli indizi negativi
27 MARZO. Il potere delle esperienze di picco
28 MARZO. Andate oltre l'intelletto
29 MARZO. Fondete l'intuizione e la razionalità, A
30 MARZO. Fondete l'intuizione e la razionalità, B
31 MARZO. Connettetevi al vostro destino
APRILE. Il cortigiano perfetto: il gioco del potere
1° APRILE. Non ponete in ombra il vostro capo
2 APRILE. Fate in modo che il capo si senta superiore
3 APRILE. Scoprite chi tiene le redini
4 APRILE. Sappiate quando prendervi il merito e quando cederlo
5 APRILE. Trasformatevi in una persona potente
6 APRILE. Fate i finti tonti
7 APRILE. Non incarnate il ruolo del cinico di corte
8 APRILE. Dominate le reazioni emotive
9 APRILE. Tutto dipende dalla reputazione
10 APRILE. Dite lo stretto necessario
11 APRILE. Fate leva sul tornaconto degli altri
12 APRILE. Usate il nemico
13 APRILE. Meglio essere criticati che ignorati
14 APRILE. Vedete il mondo come un gigantesco palazzo dalle stanze comunicanti
15 APRILE. Createvi un seguito carismatico
16 APRILE. Non impegnatevi con nessuno
17 APRILE. Non schieratevi
18 APRILE. Spaventate i serpenti
19 APRILE. Fate complimenti su misura
20 APRILE. Siate regali
21 APRILE. Siate spietati con i nemici
22 APRILE. Gettate i semi del dubbio
23 APRILE. Temete il potere del contagio
24 APRILE. Evitate le false alleanze
25 APRILE. Entrate in azione con audacia
26 APRILE. Dissimulate la fatica
27 APRILE. Disdegnate le offerte gratuite
28 APRILE. L'indifferenza è la migliore vendetta
29 APRILE. Createvi una fama di imprevedibilità
30 APRILE. Non mostratevi mai troppo perfetti
MAGGIO. I sedicenti outsider del potere: riconoscere le personalità tossiche e le strategie di potere camuffate

1° MAGGIO. Siamo tutti giocatori
2 MAGGIO. Affrontate i tipi tossici
3 MAGGIO. Giudicate gli altri per quel che fanno, non per quel che dicono
4 MAGGIO. La falsa ingenuità
5 MAGGIO. Attenti a chi offendete
6 MAGGIO. Imparate a riconoscere il fronte falso
7 MAGGIO. La strategia della superiorità discreta
8 MAGGIO. Scavate nel passato degli altri
9 MAGGIO. Capite il vero significato della reazione emotiva
10 MAGGIO. Non scambiate una convinzione profonda per la verità
11 MAGGIO. Lo schema ricorrente
12 MAGGIO. Diffidate del bel gesto
13 MAGGIO. Riconoscete il narcisista profondo prima di cadere nella sua trappola
14 MAGGIO. Il leader esaltato
15 MAGGIO. Il dono machiavellico
16 MAGGIO. Il falso tradizionalista
17 MAGGIO. Decifrate l'Ombra
18 MAGGIO. Guardate dietro la maschera
19 MAGGIO. Pretendete l'uguaglianza
20 MAGGIO. La maschera della scarsa ambizione
21 MAGGIO. L'aggressivo accomodante
22 MAGGIO. Valutate la forza di carattere altrui
23 MAGGIO. Non credete sempre ai vostri occhi
24 MAGGIO. Soldi facili
25 MAGGIO. Evitate le calamite attira-drammi
26 MAGGIO. L'inganno della sincerità
27 MAGGIO. Scoprite le vere motivazioni dell'altro
28 MAGGIO. La verità effettuale
29 MAGGIO. Niente di personale
30 MAGGIO. Tutti vogliono più potere
31 MAGGIO. Sappiate con chi avete a che fare
GIUGNO. L'arte divina: padroneggiare la tecnica della slealtà e della manipolazione
1° GIUGNO. Indossate la maschera appropriata
2 GIUGNO. Promuovete il rispetto attraverso l'assenza
3 GIUGNO. Prendete il controllo della vostra immagine
4 GIUGNO. Sfruttate la tendenza istintiva delle persone a fidarsi delle apparenze
5 GIUGNO. Create effetti drammatici
6 GIUGNO. Interpretate bene il vostro ruolo
7 GIUGNO. Non mettete mai in dubbio l'intelligenza altrui
8 GIUGNO. Distraeteli dal vero obiettivo
9 GIUGNO. Permettete agli altri di sentirsi superiori
10 GIUGNO. Contagiate tutti con emozioni produttive
11 GIUGNO. Colpite il pastore
12 GIUGNO. Adottate la tattica della resa
13 GIUGNO. Conducete dalla prima linea
14 GIUGNO. Praticate la deterrenza con una presenza minacciosa
15 GIUGNO. L'arte della presenza e dell'assenza
16 GIUGNO. Obbligate gli altri a giocare con le carte che scegliete voi

17 GIUGNO. La seduzione delle immagini
18 GIUGNO. Non riformate tutto insieme
19 GIUGNO. Lasciate che gli altri vengano a voi
20 GIUGNO. Mostrate un accenno di debolezza
21 GIUGNO. Prendete il potere lentamente
22 GIUGNO. Rivelate quanto basta
23 GIUGNO. Sfruttate l'alta opinione che l'altro nutre di sé
24 GIUGNO. Il linguaggio diabolico
25 GIUGNO. Create un alone di mistero
26 GIUGNO. Non siate mai convenzionali
27 GIUGNO. Solleticate la fantasia altrui
28 GIUGNO. Rinfrescate la vostra aura di autorità
29 GIUGNO. Rispecchiate i valori degli altri
30 GIUGNO. Interpretate il simpatico briccone
LUGLIO. La personalità seduttiva: penetrare le menti e i cuori
1° LUGLIO. Guardate il mondo con gli occhi di un seduttore
2 LUGLIO. Rinviate il piacere
3 LUGLIO. Dirigete lo sguardo verso l'esterno
4 LUGLIO. L'atteggiamento empatico
5 LUGLIO. Siate trasgressivi, violate i tabù
6 LUGLIO. La vendita soft
7 LUGLIO. Proponetevi come oggetto del desiderio
8 LUGLIO. L'Antiseduttore
9 LUGLIO. Fate sì che vogliano viziarvi
10 LUGLIO. Scatenate effetti virali
11 LUGLIO. Dall'amicizia all'amore
12 LUGLIO. Tradite le aspettative altrui
13 LUGLIO. Sfruttate i contrasti
14 LUGLIO. La sorpresa calcolata
15 LUGLIO. Elevate l'esperienza
16 LUGLIO. Entrate nello spirito
17 LUGLIO. Create la tentazione
18 LUGLIO. Dimostrate quanto valete
19 LUGLIO. Attirate gli altri nel vostro mondo di fantasia
20 LUGLIO. Siate una fonte di piacere
21 LUGLIO. La legge della cupidigia
22 LUGLIO. Aprite una ferita
23 LUGLIO. Prestate attenzione ai particolari
24 LUGLIO. Ispirate il feticismo
25 LUGLIO. Giocate sull'ambiguità
26 LUGLIO. Ritraetevi al momento giusto
27 LUGLIO. Sappiate quand'è il momento di essere audaci
28 LUGLIO. Parlate ai sensi delle persone
29 LUGLIO. L'inseguitore è inseguito
30 LUGLIO. Il fascino dell'illusione
31 LUGLIO. Poeticizzate la vostra presenza
AGOSTO. Il grande persuasore: indebolire la resistenza altrui
1° AGOSTO. L'arte dell'ipnotizzatore

2 AGOSTO. Fate leva sullo spirito competitivo altrui
3 AGOSTO. Trasformate l’altro nella star dello show
4 AGOSTO. Incanalate le emozioni travolgenti
5 AGOSTO. Vincete attraverso le azioni
6 AGOSTO. Teneteli sulle spine
7 AGOSTO. Calcolate l’interesse altrui
8 AGOSTO. Non discutete
9 AGOSTO. L’Effetto Morale
10 AGOSTO. Ancorate il loro ego
11 AGOSTO. Padroneggiate l’arte dell’insinuazione
12 AGOSTO. Usate le emozioni altrui
13 AGOSTO. Dentro la mente dell’avversario
14 AGOSTO. Andatevene lasciando un’emozione
15 AGOSTO. Inscenate spettacoli affascinanti
16 AGOSTO. Sfruttate la rigidità altrui a vostro vantaggio
17 AGOSTO. Persuadete con un tocco leggero
18 AGOSTO. Fate sentire il vostro pensiero
19 AGOSTO. Lasciate vincere l’avversario nelle questioni minori
20 AGOSTO. Come gestire le persone irritanti
21 AGOSTO. L’arte di motivare
22 AGOSTO. L’attrattiva dell’ignoto
23 AGOSTO. Trovate il punto debole
24 AGOSTO. Mescolate durezza e dolcezza
25 AGOSTO. Coltivate il terzo occhio
26 AGOSTO. Fate appello alla loro grandezza inespressa
27 AGOSTO. Diventate bravi ad ascoltare
28 AGOSTO. Trasmettete un senso di sicurezza
29 AGOSTO. Contagiate gli altri con l’umore giusto
30 AGOSTO. Immaginate l’altro nella luce migliore
31 AGOSTO. Venite a patti con l’opinione che avete di voi stessi
SETTEMBRE. Il grande stratega: come uscire dall’inferno tattico
1° SETTEMBRE. Innalzatevi al di sopra del campo di battaglia
2 SETTEMBRE. Controllate l’intera scacchiera
3 SETTEMBRE. Attaccate il centro di gravità
4 SETTEMBRE. Evitate l’inferno tattico
5 SETTEMBRE. Mettetevi nello «shih»
6 SETTEMBRE. Mai sferrare un attacco frontale
7 SETTEMBRE. Divide et impera
8 SETTEMBRE. Sfruttate il caos
9 SETTEMBRE. Imparate a riconoscere i pericoli più grandi che si profilano all’orizzonte
10 SETTEMBRE. Non mettetevi mai sulla difensiva
11 SETTEMBRE. Il credo del guerriero
12 SETTEMBRE. Non si possiede altro che il tempo
13 SETTEMBRE. Pensate alle conseguenze impreviste
14 SETTEMBRE. Sbarazzatevi del panico
15 SETTEMBRE. Liberatevi dalle idee preconcette
16 SETTEMBRE. Tirateli fuori dalla posizione negativa
17 SETTEMBRE. Trovate un equilibrio tra mezzi e fini

18 SETTEMBRE. La strategia dei piccoli morsi
19 SETTEMBRE. Fatevi togliere le castagne dal fuoco
20 SETTEMBRE. Colpite da angolazioni inaspettate
21 SETTEMBRE. Induceteli a rivelare le loro intenzioni
22 SETTEMBRE. Create il massimo disordine
23 SETTEMBRE. Sviluppate il «Fingerspitzengefühl»
24 SETTEMBRE. Battete in ritirata per guadagnare prospettiva
25 SETTEMBRE. State lontani dagli angoli
26 SETTEMBRE. Liberatevi dal passato
27 SETTEMBRE. Lasciatevi spazio di manovra
28 SETTEMBRE. Pianificate dall'inizio alla fine
29 SETTEMBRE. Spogliatevi di qualunque forma
30 SETTEMBRE. Non superate l'obiettivo che vi eravate prefissi
OTTOBRE. Il sé emozionale: venire a patti con il nostro lato oscuro
1° OTTOBRE. La legge fondamentale della natura umana
2 OTTOBRE. Niente è più forte della natura umana
3 OTTOBRE. L'Atena interiore
4 OTTOBRE. Analizzate, indagate, dubitate
5 OTTOBRE. Non lasciatevi ubriacare dal successo
6 OTTOBRE. Scrutate nella vostra natura
7 OTTOBRE. La razionalità: una definizione semplice
8 OTTOBRE. La follia dei gruppi
9 OTTOBRE. Il potere dell'associazione
10 OTTOBRE. Pensate con la vostra testa
11 OTTOBRE. Attenzione all'ego fragile
12 OTTOBRE. Guardate alle cose per ciò che sono, non per come le vostre emozioni le dipingono
13 OTTOBRE. Cambiate le circostanze cambiando atteggiamento
14 OTTOBRE. Fate i conti con il vostro lato oscuro
15 OTTOBRE. Create spazio mentale fuori dal gruppo
16 OTTOBRE. Fate un test dell'invidia
17 OTTOBRE. Scrutate nello spirito dei tempi
18 OTTOBRE. Ragionate come uno scrittore
19 OTTOBRE. Accettate le persone come fatti
20 OTTOBRE. Guardate al di là del momento presente
21 OTTOBRE. Riconoscete i vostri impulsi aggressivi
22 OTTOBRE. Persi nelle quisquilie
23 OTTOBRE. Il sé perduto
24 OTTOBRE. Sappiate di non sapere
25 OTTOBRE. Esaminate le vostre emozioni e cercatene le radici
26 OTTOBRE. Resistete alle spiegazioni semplici
27 OTTOBRE. Vedete la vostra Ombra
28 OTTOBRE. Avvicinatevi a ciò che invidiate
29 OTTOBRE. Tenete a freno la tendenza alla grandiosità
30 OTTOBRE. Il mito del progresso
31 OTTOBRE. L'ostacolo siete voi
NOVEMBRE. L'umano razionale: realizzare il proprio sé superiore
1° NOVEMBRE. Speranza per noi tutti

2 NOVEMBRE. Restate fuori dal gorgo delle emozioni
3 NOVEMBRE. Aumentate il tempo di reazione
4 NOVEMBRE. Fate dell’invidia uno sprone per il successo
5 NOVEMBRE. Conoscete voi stessi, da cima a fondo
6 NOVEMBRE. Di chi è la colpa?
7 NOVEMBRE. Praticate la «Mitfreude»
8 NOVEMBRE. La pazienza suprema
9 NOVEMBRE. Imbrigliate gli impulsi grandiosi
10 NOVEMBRE. Trascendete il tribalismo
11 NOVEMBRE. Scalate la montagna
12 NOVEMBRE. Rompete le convenzioni
13 NOVEMBRE. Tollerate gli imbecilli
14 NOVEMBRE. Proiettate un’immagine di santità
15 NOVEMBRE. Adottate uno spirito generoso
16 NOVEMBRE. Integrate il lato dell’Ombra
17 NOVEMBRE. Bilanciate immaginazione e realtà
18 NOVEMBRE. Focalizzatevi sull’esterno
19 NOVEMBRE. Il destino
20 NOVEMBRE. Concentratevi e stabilite delle priorità
21 NOVEMBRE. Connettetevi a ciò che avete più vicino
22 NOVEMBRE. Accogliete di buon grado tutto quello che vi succede
23 NOVEMBRE. Ammirate la grandezza umana
24 NOVEMBRE. Cercate un gruppo che possa trascinarvi verso l’alto
25 NOVEMBRE. Trasformate l’amor proprio in empatia
26 NOVEMBRE. Il bias di conferma
27 NOVEMBRE. Date per scontato di aver frainteso gli altri
28 NOVEMBRE. Fate sì che il passato prenda vita
29 NOVEMBRE. Il cavaliere e il cavallo
30 NOVEMBRE. Avanzate con risolutezza verso l’obiettivo
DICEMBRE. Il Sublime cosmico: espandere la mente fino ai confini estremi
1° DICEMBRE. L’infinito e il sublime
2 DICEMBRE. Un’eventualità estremamente improbabile
3 DICEMBRE. Guardate in faccia la vostra mortalità
4 DICEMBRE. L’universo è dentro di voi
5 DICEMBRE. Immergete la mente nel momento
6 DICEMBRE. Tempo vivo o tempo morto?
7 DICEMBRE. La pallottola nel fianco
8 DICEMBRE. Connettetevi a qualcosa di più grande
9 DICEMBRE. Incontri con il non umano e l’infinito
10 DICEMBRE. Vedete l’intero
11 DICEMBRE. Il senso delle proporzioni di un bambino
12 DICEMBRE. Vita e morte
13 DICEMBRE. Come vedere il mondo
14 DICEMBRE. Affrancatevi dalle abitudini e dalla banalità
15 DICEMBRE. Create la consapevolezza fisica della morte
16 DICEMBRE. L’esperienza di pre-morte
17 DICEMBRE. Lasciate sedimentare l’impermanenza di ogni cosa
18 DICEMBRE. Provate un senso di urgenza e disperazione

19 DICEMBRE. Sentitevi rinati
20 DICEMBRE. Sappiate cos’è davvero importante
21 DICEMBRE. La consapevolezza della morte può colmare il divario tra noi
22 DICEMBRE. Il colmo della stupidità
23 DICEMBRE. Evitate il falso Sublime
24 DICEMBRE. Mettetevi su un campo di morte
25 DICEMBRE. Neanche questo durerà
26 DICEMBRE. Viaggio nel cervello globale
27 DICEMBRE. Amor fati
28 DICEMBRE. Il cielo e le stelle
29 DICEMBRE. Meditate sui misteri
30 DICEMBRE. Accettate la vostra insignificanza
31 DICEMBRE. La libertà ultima
Copyright